在危机中崛起

美国如何成功实现经济转型

从"大萧条"到新经济，决定美国命运的两大重要时期和十大生死抉择
从历史看今天，美国如何走出经济低迷及其对中国的启示

刘戈——著

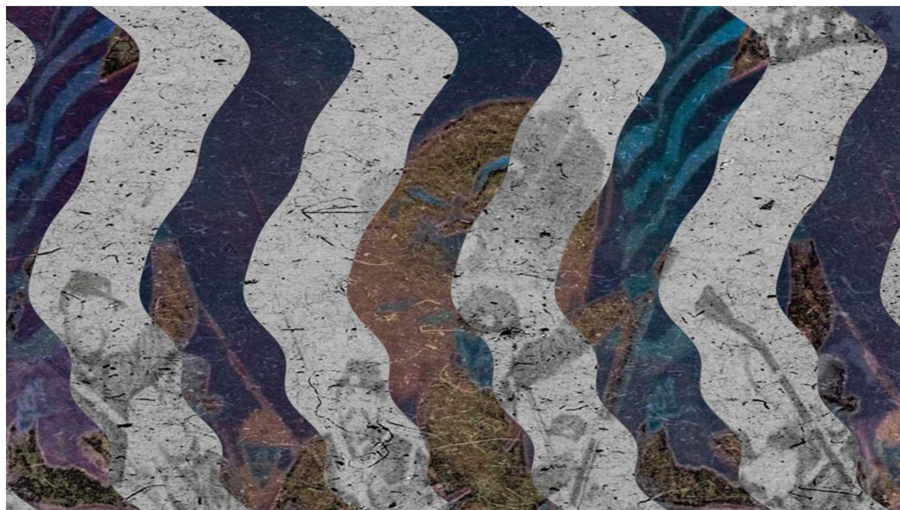
徐小平 / 马光远 / 向松祚 / 何帆 / 罗振宇 / 吴伯凡 / 联袂推荐



中信出版集团 · CHINA CITIC PRESS

VISIT...

LANZAROTE Caliente.COM



在危机中崛起

美国如何成功实现经济转型

从“大萧条”到新经济，决定美国命运的两大重要时期和十大生死抉择
从历史看今天，美国如何走出经济低迷及其对中国的启示

刘戈——著

徐小平 / 马光远 / 向松祚 / 何帆 / 罗振宇 / 吴伯凡 / 联袂推荐





中信出版集团 · CHINA CITIC PRESS

版权信息

书名:在危机中崛起：美国如何成功实现经济转型

作者:刘戈

ISBN:9787508665313

中信出版集团制作发行

版权所有•侵权必究

序言
借鉴美国崛起之路

孙冶方经济科学基金会理事长

中金公司原董事长 李剑阁

理解一个国家贫穷、停滞、衰落的原因也许比较浅易，但要研究和借鉴一个国家的发展崛起之路却并不简单。

刘戈作为一位学者，他认真梳理和思考了美国20世纪的经济史、商业史，用20万字的详尽素材和分析，为读者打开了一扇了解美国发展崛起之路的窗户。

自独立战争以来，美国紧跟欧洲强国实现了第一次工业革命。又抢在欧洲强国之前，开启了电气时代，率先完成了第二次工业革命。不到百年时间，美国已然成为仅次于英国的全球第二大制造业国家。第二次世界大战后，美国在全世界范围内建立了以美元为中心的国际金融体系，在军事、经济等各个领域实力遥遥领先，把20世纪缔造成为“美国世纪”。

但是，“美国世纪”的道路并不平坦。引领世界经济的美国也遭遇了两次重大危机：20世纪30年代的“大萧条”以及七八十年代的“滞胀”。

熟悉美国历史的人对这两次经济重创必不陌生。但如何认识美国摆脱危机、走向强大的原因却看法各有不同。本书作者认为，走出“大萧条”、实现大繁荣，绝不仅仅表现为GDP恢复增长，而是表现在美国广泛、深刻、全面的结构性变革。危机背后变革的方向与力量，正是本书要深入挖掘的核心要点。通过对历史镜像的回放，寻找熟悉的脚本，以避免危机的重演。

20世纪20年代，房地产和汽车行业带给美国新的增长契机，从而推动钢铁、橡胶、石油、玻璃等上下游行业蓬勃发展。伴随着实体行业的蒸蒸日上，美国金融行业也迎来了井喷式的增长。作为经济晴雨表的证券市场，此时给出了一张耀眼的成绩单：股票价格不断上涨，证券交易

的成交量也随之大幅增加。

但在整个20年代的证券市场上，存在着大量的内幕交易和骗局。公司高管利用其对公司内幕信息的了解，操纵本公司的股票，牺牲公司股票持有人的利益，甚至是损公肥私，大肆贪污公司钱财。许多银行、证券机构、信托公司和基金会与商界、政界名人勾结，散布谣言，联手操纵市场，哄抬股价。不少公共信托基金管理人也擅自动用基金参与证券投机。

“大萧条”之前，少数垄断大企业控制着国家的经济命脉，造成国民收入分配不均，贫富差距越来越大。一方面，寡头攫取了高额利润，最富有的人群占国民收入的1/3。与此同时，广大劳动者日益相对贫困。1929年，约60%的美国家庭收入仅够维持生活，他们的收入在全国总收入中尚不足24%。

同样是“大萧条”前夕，美国房地产市场出现了狂热的投机活动。佛罗里达州位于美国东南端，地理位置优越，冬季气候温暖而湿润。第一次世界大战结束后，这里迅速成为人们冬日度假胜地。许多美国人来到这里，迫不及待地购置房产。由于佛罗里达的地价一直远低于美国其他州，因此该州成为理想的投资地。随着需求的增加，佛罗里达的土地价格开始逐渐升值。尤其在1923——1926年间，佛罗里达的地价涨幅惊人。例如棕榈滩上的一块土地，1923年值80万美元，1924年达150万美元，1925年则高达400万美元。炒卖房地产的狂潮越来越汹涌。据统计，到1925年，迈阿密市居然出现了2000多家地产公司。当时该市仅有7.5万人口，其中竟有2.5万名地产经纪人，平均每三位居民中就有一位专做地产买卖。当时，地价每上升10%，炒家的利润几乎就会翻一倍。在那几年，人们心中的魔咒就是“今天不买，明天就买不到了”！在这种狂潮的催动下，一向保守冷静的银行界也纷纷加入炒房者行列。

科技发展处于低潮、出口贸易份额下降、实体经济“脱水缺血”……正是这一幅幅似曾相识的熟悉画面，让我们有必要重新回顾美国上一百年经历的那些危机。看看美国如何在危机中为法律演进清障，让反垄断、反海外贿赂、反欺诈等相关法案真正为企业和民众服务；如何在危机中发挥财政政策和货币政策的作用，让产业焕发新的生命力，让企业能够成功转型；如何在危机中推进制度的变革，让税收与民主的阳光和雨露能够惠泽每一位民众……而这些回望与总结，正是“摸着石头过河”的中国最急需的借鉴与参考。

中美两个大国可深入比较研究的主题绝非20万字可涵盖。这本书用独特的视角，进行了一种对比的尝试。这种尝试，让我们能够跨越太平洋的地理距离以及一个世纪的时间鸿沟，将20世纪的美国和21世纪的中国置入平行画面。作者从宏观到微观，从政策到法律，从企业到个人，通过深入对比与分析，探讨中国转型与变革的可行路径，这是值得肯定的。至于本书中有些分析的立论和素材的选取，我并不能够全部认同。但我仍然愿意为此书作序，是因为任何探索性的工作都应该鼓励。

前言
从美国看中国

“我们注意到，20世纪发生的所有的巨大经济成就、所取得的所有发展都具有同样的特征——伴随它们反复出现的是严重的危机和困难。”保罗·沃尔克在《纽约时报100年》一书的序言中这样写道。他在1979年到1987年之间担任美联储主席长达8年之久。在20世纪即将结束的时候，回望被称为“美国世纪”的这一百年，他发出了这样的感慨。

将20世纪100年美国的GDP增长率画一张图，看上去是一张波幅不断变窄的波浪图，20世纪前半段，这种波动显得尤为剧烈。

整个20世纪30年代，美国经济都在谷底剧烈震荡。1932年，美国GDP比上一年又下跌了12.9%。在此之前，美国经济已经经历了连续两年8.5%和6.4%的大幅下滑。这是20世纪美国经济跌幅最大的一年。

在“大萧条”之前的整个20世纪20年代，美国经历了一轮自南北战争结束之后最强劲的经济增长。在此期间，最耀眼的两大明星行业是房地产和汽车。

在纽约曼哈顿，摩天大楼不断互相赶超，世界第一高楼的纪录每隔几个月便被改写。曼哈顿的天际线不断发生着变化，连接曼哈顿和周边地区的大桥不断增多。农村和小城镇青年们不断地向北方工业城市聚集，进入工厂车间追寻他们的美国梦。来自北方的新富阶层则开始大规模南下，到温暖的佛罗里达海滨购置房产。城市新区不断扩张，人们蜂拥进入大城市，城市中心的公寓和简易住房数量呈爆发式增长，富人们则纷纷向郊区迁移，搬入豪华大宅。

通用汽车公司超越福特成为美国最大的汽车公司，汽车开始进入美国普通中产阶级的家庭，从有钱人象征变成上班族的交通工具。底特律、芝加哥、匹兹堡等以汽车、钢铁、煤矿为支柱产业的城市成为最耀眼的新星。由于找到了广告这种收费模式，收音机制造带动的电子行业开始兴起，有声电影开始崭露头角，电影院数量开始大量增长。

在整个经济高速发展的带动下，股票市场一涨再涨，使那些提醒人们注意风险的专家们像傻瓜一样遭人嘲笑。城里的人们纷纷投资股票，从汽车厂的工人到擦鞋的少年都在热烈地谈论着不断上涨的股市。炒股的人可以轻易获得十倍于本金的贷款用来炒股。这导致银行给企业的贷款不断减少，利率不断增高。

终于，在1929年的秋天，“柯立芝繁荣”伴随着股市暴跌，戛然而止。

1932年8月一名记者采访英国经济学家凯恩斯，问他：“历史上有过类似‘大萧条’这样的事情没有？”凯恩斯回答说：“有过，那叫黑暗时代，前后共400年。”后来的事实证明，凯恩斯夸大了美国所遭遇的这场危机。随着罗斯福新政的实施，加上市场的自然修复，美国从危机的泥潭中爬了出来，并且迎来了持续时间更久的繁荣。

1933年3月4日，星期六，新任总统罗斯福从胡佛手中接过了领导美国的权力。此时持续近4年的“大萧条”已经让美国——这个新崛起的世界头号工业国变得千疮百孔、风雨飘摇。

上任的第二天，星期天的晚上，罗斯福发布了作为总统的第一项政令：下令全美银行从周一，也就是3月6日开始停业4天。在4天之后的国会会议上，还没有来得及印刷发放到议员们手里的《紧急银行法》在只有一份草案时就高票获得通过，前后只用了38分钟。这项在保守派看来离经叛道的法案中赋予了总统至高无上的权力。根据法案，国会今后要无条件地通过总统和财政部长“已经采取和今后将要采取的”一切措施。“百日新政”由此拉开序幕。

在之后的一百天中罗斯福利用国会授予的权力制定了一系列法案，完成了资本主义有史以来最全面和深入的政府干预。一系列针对华尔街的改革法案接踵出炉：复兴金融公司被要求筹集资金重组银行，并发放更多的货币；金本位被废止；《联邦证券法》通过，发行股票被要求必须进行信息披露；商业银行和投资银行被要求分业经营；银行存款必须进行保险以确保其安全性……《格拉斯–斯蒂格尔银行改革法案》、《农业信贷法案》、《征税法案》、《国家工业复兴法》等重要法规都被通过。

罗斯福时代的政治和经济制度的改革奠定了美国重新崛起的基础，

也成为之后几十年美国政府干预和管理经济的基本体制，直到20世纪70年代美国再次遭遇转型危机的时候才有所调整。“大萧条”摧毁了此前经济高速发展时期累积起来的过剩产能，美国经济由此转型，从单纯的投资性增长模式转向消费和投资并重的增长模式。

在经历了长达30年的大繁荣之后，到了20世纪70年代，美国开始陷入滞胀的泥潭。两三代人所熟悉的那种芝麻开花节节高的时代又一次遭遇危机。

由于美国经济的自身结构性矛盾和石油危机的雪上加霜，美国陷入了自“二战”之后的首次大规模衰退，更为棘手的是，这次经济衰退具有和以往经济危机完全不同的特征，被称为“滞胀”，也就是企业关门、失业增加和通货膨胀同时发生。这在资本主义发展的过程中是从来没有出现过的现象。

表面上看，70年代的石油危机导致的油价上涨是滞胀的直接原因，但深层的原因依然是在一次长时间的繁荣之后，经济转型压力的必然体现。1971年8月16日，时任美国总统尼克松宣布，今后美国停止将外国人手中的美元兑换成黄金，从而单方面改变了长达25年之久的国际货币机制。由于通货膨胀大幅上升，贸易逆差严重，股市低迷，尼克松做出了这个“艰难”的决定。

尼克松的如意算盘是切断美元与黄金的联系，缓解黄金储备的压力，同时能让美联储摆脱黄金的镣铐放开手脚解决经济衰退问题，实现高就业率和经济增长。同时，美元贬值可以提高企业在国际市场上的竞争力。后来的事实说明，美元与黄金脱钩并没有成为振兴经济的灵丹妙药。美国在滞胀的泥潭中越陷越深，1974年和1975年，美国GDP在“大萧条”之后连续两年出现了负增长。美国再一次陷入危机之中。

1977年，来自南方佐治亚州的花生商人兼业余木匠民主党人吉米·卡特击败在任总统福特成为美国新一届总统。他在经济危机发生时上任，第一项举措就是通过增加政府投入和降低联邦税收来缓解失业问题。结果失业率是降低了，但通货膨胀率猛增。

在这种背景下，美国选民抛弃了看上去已经无计可施的“老实人”吉米·卡特，选择了来自好莱坞的前著名演员罗纳德·里根。里根对罗斯福留下的遗产进行了50年来最大的手术。信奉柯立芝的执政思路的里根，向

萎靡不振的经济挥出了被称为“里根经济学”的降税、放松管制、解决通货膨胀的三板斧。与此同时，里根全力加入到与苏联的军备竞赛之中，巨额的财政支出对经济和科技都产生了刺激作用。他在1989年发表告别演说的时候，美国经济已经进入了一个繁荣时期。通货膨胀率和失业率都比上任之初大幅度下降。

在之后的克林顿执政时代，萌发于里根时代的信息技术产业异军突起，在计算机和网络为代表的新经济引领下，美国经济实现了又一次转型，迎来了新一轮繁荣，达到了实力的顶峰。

在我试图用美国的危机和崛起之路对照中国现实的时候，总是有人在我话还没有说完的时候就开始摇头。我知道，在他们看来，中美之间政治体制、文化传统、人口数量、资源禀赋、地缘环境等各个方面有着巨大的差异，因此没有什么可比性。

我当然知道这种巨大的不同，但我更相信，人类社会总体发展的途径有其内在的规律性。凡通过市场化机制迈向工业化和城市化的国家在发展的过程中其实都具有非常大的相似性，都会遇到差不多的门槛或者瓶颈，并且用危机的方式呈现出来。而各个国家承受的不同结果，则取决于这个国家是否在关键的时刻进行了正确的选择。回顾最近一个世纪全球工业化和城市化的历程，凡有幸进入发达经济体的国家，无不是经历了类似“打怪游戏”的过程，一关一关地闯，在面临危机甚至绝境的时候渡过难关。可以说，每一个成功的国家，无不是在危机中崛起的。

而美国过去100年的发展历程，所遇到的危机以及对危机的应对，对中国来说是最具参照价值的。20世纪被称作美国世纪，这是人口足够众多，经济体量足够庞大，国土面积足够辽阔的一个大国的崛起。过去的7000年，从美索不达米亚发源的西方文明中心不断西移，从希腊、罗马到孤悬于欧亚大陆之外的大英帝国，最终穿越大西洋落脚到美国。过去的100年，这个国家先是成为世界最大的经济体，之后又成为处于全球支配地位的军事大国和政治大国，成为秩序规则的制定者、潮流的引领者、价值观的输出者。

在这个过程中，美国遇到的最大挑战不是外部的威胁，而是自身发展过程中的矛盾积累。在经历了20世纪30年代和70年代两次巨大危机的应对后，美国似乎已经逐渐掌握了应对危机的规律，他们承认危机的不可避免性，甚至也不再在如何预防危机上浪费功夫和口舌。而是在每一

次危机到来之后，都能心平气和地打开工具箱，并且在打开工具箱之后，知道使用哪些工具以及使用这些工具的顺序。

进入现代社会以来，中国始终是一个不断处于外部威胁的国家。进入20世纪80年代以来，中国也进入了内在矛盾大于外在威胁的时代。三十多年来的高速增长创造了世界大经济体的奇迹，虽然也经历了一些困难，但由于经济总体结构发生问题而面临危机的情况还是第一次遇到。中国在全球相对平稳的几十年时间内获得并抓住巨大的发展机遇，完成了工业化中期的各项任务，经济实力、科技水平、人民生活水平、社会管理水平都实现了迅猛的飞跃。

在过去的五千年，发源于黄河流域的东方文明中心，一路东移，从黄土高原转移到太平洋西岸，在20世纪的大部分时间落脚到同样孤悬在欧亚大陆之外的日本。但在21世纪的最初十年之后，中国超过日本成为全球第二大经济体，东方文明中心的位置重新回到了太平洋西岸。中国既是东亚文明的发源地又是最正统的继承者，中国理应代表东亚文明成为世界秩序的制定者、潮流的引领者和价值观的输出者。这是历史的宿命，也是中国人的责任。

因此，除美国外，世界上没有第二个国家和中国有可比性。

美国经济在过去的20世纪有两次巨大的转型，一次是从工业化中期向工业化后期发展，一次是从工业化后期向后工业化发展。中国现在的这次转型和20世纪30年代美国发生的转型具有更高的相似度。

1929年，美国的城市化率为55%；2015年，中国的城市化率正好也是55%。当然光城市化率也不能够说明问题，还有产业结构、人口结构、国际贸易等方面也有很大的相似性。与此同时，美国经济在20世纪70年代出现的问题也同样出现在当下的中国经济中，如企业过高的税负和过多的政府管制。因此中国经济面临着更为棘手的问题，所经历的转型之痛也更加剧烈。

但美国和其他发达国家在工业化和城市化过程中所遭遇的危机，给了我们如此丰富的参照样本，中国的体制优势和后发优势无疑会让我们对这些经验和教训具备更强的甄别和行动能力。

研究两次危机以及转型的过程我最深刻的体会是：正是对旧有体制不断的、持续的甚至是自我否定式的改革造就了现代美国的成功。从罗

斯福开始，美国的经济政策基本摆脱了意识形态之争，政府对市场的干预不再被看作离经叛道的社会主义。面对危机，总统和政府出手的有效实用手段虽会在议会中受到反对党的激烈抨击，但这种抨击更多来自党派利益之争，而不再出于某种意识形态和价值观的影响。

中国从20世纪50年代到70年代结束，虽然经历了极其复杂的政治波折，但在计划体制下一举完成了经济的全面整合和升级，建立了完备的工业体系，培育了大批的工程师和高文化素质人才，基本完成了中国的初期工业化。在70年代，政治动乱和经济下滑的双重压力使中国进入危机模式，面临空前的压力。

从20世纪80年代开始，中国又果断实行改革开放，放弃了几十年的计划经济体制，开始向市场经济转型。至今，邓小平以及当时的中国领导人对体制和观念的大胆突破和自我超越依然在全世界范围内被人们所津津乐道。这次成功转型的实现，最关键的原因是回避了意识形态“姓资姓社”之争，为社会松绑，推出最有利于激活个人创造性、激发市场积极性的政策，这些改革举措正好与全球化时代国际分工的转移相遇，造就了中国经济三十多年来的成功，用35年的时间走完了其他大部分工业化国家六十多年乃至上百年的中期工业化路程。

由于过快的发展速度，中国经济和社会的结构性矛盾越来越凸显。产能的大量过剩、过度的收入差距、过大的地区和城乡差距、产业结构的失衡、企业和政府过于庞大的负债……实际上这些矛盾是工业化发展过程中绕不过去的门槛。哪个经济体发展得越快，其结构调整的强度也会越大，因此，中国遇到的必定是一次痛苦且长期的转型过程。

和以往不同的是，人们对经济周期和政府干预经济的认识已经有了大的飞跃，除了个别深陷“经济学原教旨”的食古不化者，总是去追究亚当·斯密和凯恩斯谁对谁错的问题，在主流学界和政策制定者那里，政府干预的多与少根本不是什么问题，真正的问题是政府的政策是否有效，是否能够有助于危机的缓解并促进转型的成功。

甚至将这种貌似学术之争的话题带到政策制定的评论和总结之中都显得是个笑话。其实，亚当·斯密和凯恩斯的不同，本质上也就是2000多年前中国西汉时期司马迁和桑弘羊不同的翻版。桑弘羊从元狩三年也就是公元前120年开始，在汉武帝大力支持下，先后推行算缗、告缗、盐铁官营、均输、平准、币制改革、酒榷等经济政策。这些措施有的成功

有的失败，但大幅度增加了政府的财政收入，为汉武帝实现其雄图大略打下了坚固的物质基础。而同时代的大思想家司马迁则完全反对桑弘羊搞的“计划经济”，乃至不给桑弘羊在《史记》中列传。他提出的“善者因之，其次利导之，其次教诲之，其次整齐之，最下者与之争”的经济思想，基本上把从亚当·斯密到新古典经济学派、新供给学派的理论覆盖了。

从司马迁到桑弘羊，从亚当·斯密到凯恩斯，理论上，谁对谁错永远没有定论。而只有那些具有解决问题的权力并且兑现了这种权力的人才配得上被评判对错。

在2000多年前的西汉，桑弘羊是对的。在20世纪30年代的美国，罗斯福是对的。在20世纪80年代的美国，里根是对的。在20世纪80年代的中国，邓小平是对的。

在接下来的经济转型过程中，对政策的制定和推动者而言，最重要的是对过去发展机制体制和发展模式的超越甚至否定。在政策和制度的无人区探索出应对之道，从这一点说，“摸着石头过河”永远没有错，“不管白猫黑猫，能捉老鼠的就是好猫”也没有错。

在危机中崛起，不只是美国的过去，也必定是中国的未来。

上篇
“大萧条”与大转折

南北战争结束以来，好运一直眷顾美国——工业化高歌猛进、股市蒸蒸日上、房地产一片繁荣、国力不断增强，绝大多数美国人俨然已经把生产持续发展、财富不断积累、生活越来越好当成一种理所当然的新常态。

当欧洲因为第一次世界大战遍体鳞伤之时，美国经济正如火如荼，迎来了“柯立芝繁荣”。没有人料到，一场股灾，会把美国带入一个前所未有的悲惨境地。胡佛做错了什么？罗斯福新政如何引领美国实现大转折？让我们将目光从20世纪的美国移到21世纪的中国，一睹中国股市的震荡对企业和个人的影响，以及美国走过的历程给中国的有益参考。

第一章
股灾带来“大萧条”

7年牛市的终结

没有人料到，一场股灾，会把美国带入一个前所未有的悲惨境地。

南北战争结束以来，上天一直眷顾美国。工业化高歌猛进、股市蒸蒸日上、房地产一片繁荣、国力不断增强，绝大多数美国人俨然把生产持续发展、财富不断积累、生活越来越好当成一种理所当然的新常态。

在20世纪早期，美国股市虽然经历过几次危机，但在虚惊一场之后，华尔街的大佬们总会及时出手，股市都在短期内恢复生机。谁也没有想到的是，好日子一夜之间烟消云散，1929年深秋股市崩盘，随之而来的是贯穿了整个20世纪30年代的“大萧条”。

2015年9月，在德国柏林的德国历史博物馆，我看到了德国人对于希特勒上台和德国纳粹势力不断壮大的解释。他们用大量史料和文物含蓄地指出，美国对此也有责任——由于美国发生“大萧条”，胡佛政府在当时为拯救美国经济而出台的贸易保护法案，导致了本来已经走投无路的德国经济进一步下滑。深受经济危机之苦的德国民众更乐于接受全面改造社会运行规则的极端思想，在这种情绪下，希特勒领导的纳粹在选举中获胜，这也是学术界对第二次世界大战起因的主流看法。

1919年，巴黎和会重新划分了“一战”后的世界格局。作为英国财政部参加巴黎和会的首席代表，当时名气还不大的凯恩斯竟不可思议地把屁股坐在了德国一方，在他看来，对德国过于苛刻的赔款要求将让世界自食其果。几个月之后，凯恩斯用一本书来推论，给德国太强的赔款压力会造成什么样的后果——这本《和约的经济后果》（*The Economic Consequences of the Peace*）是凯恩斯以经济学家身份登场的第一本著作。

凯恩斯在书中指出：《凡尔赛和约》（*Treaty of Versailles*）向德国人索取400亿美元的战争赔款，要这么多钱不仅是不道德的，而且也是

反常的。德国人就是愿意付这笔钱，也不可能付得起，如果硬要索取这笔钱，将这笔债务强压在德国人头上，那么，就非常可能酿成一场因绝望而发生的革命。那样不仅会毁了德国，而且会毁了其他国家。这样做就像在掘现存经济制度的墙角，破坏世界的社会秩序。

历史验证了凯恩斯的超前预见性。美国的“大萧条”和胡佛的应对之策传导到欧洲，终于引发了“一场因绝望而发生的革命”——纳粹上台。

20世纪20年代末的这次“大萧条”，诞生于美国，迅速蔓延至整个资本主义世界，进而引发了第二次世界大战。“二战”堪称整个资本主义发展历程中最大的一次灾难。“萧条”（depression）这个词是当时的美国总统胡佛亲自挑选的。之所以挑选这个词，是因为它听起来要比人们更喜欢使用的“危机”、“滑坡”、“崩溃”等词汇要温和一些。现在，“大萧条”（the Great Depression）已经成为一个特定词汇，用来定义发生在美国20世纪20年代末并持续十年的经济大危机。

昨天，华尔街成了希望正在渐渐消失的大街，这里笼罩着出奇安静的忧虑和一种被麻痹催眠般的景象。男人和女人们拥挤在经纪人的办公室里，其中甚至还有那些早已被清扫出局的人。到处是一小群、一小群的人聚在一起窃窃私语，以畏怯的语调谈论着日渐下跌的股价。他们正在参与金融史的创造。银行家和经纪人一致认为，这一代人以后不再会有机会看到这样的景象。对于大多数已经入市的股民来说，这越发令人畏怯，因为他们参与金融的经历仅限于牛市。

1929年10月30日的《纽约时报》这样记录了此前一天华尔街股市的最后崩盘。从上一个周四，即1929年10月24日开始，涨了7年的华尔街牛市走到了尽头。的确，那一代股民创造了金融史。到1932年，道琼斯工业指数下探到最低点41.22，比1929年10月的最高点381.17点下跌了89%。

然而，当时的美国总统以及几乎全世界所有人都没有预料到这场股灾会带来长达十年的经济萧条。

“要命的”股市杠杆

股票交易虽然不是从华尔街开始，但华尔街却是让股票市场真正左

右世界经济的地方。从20世纪初开始，美国成为世界第一经济强国，华尔街的金融创新也随着美国经济的迅猛增长而日新月异，并最终闯下了大祸。

让我们一起回到20世纪初的美国。

1901年来了，如同一百年后，中国人对21世纪的热切期待一样，全世界没有哪个国家比美国人更欢欣鼓舞地期盼着新世纪的到来。此时，美国已经取代英国成为世界第一经济大国，摩天大楼拔地而起，铁路横贯东西两岸，庄稼地里麦浪滚滚，高炉前钢花四溅。正可谓：潮平两岸阔，风正一帆悬。

大西洋海底光缆把伦敦和纽约的金融市场连接到了一起，华尔街无论是从规模还是影响力上都已经摆脱了小兄弟的角色，和伦敦平起平坐。纽约证券交易所已经成为这个最新崛起国家繁荣的标志，一系列眼花缭乱的兼并重组在这里上演，无数的美国民众通过买卖股票获得了人生第一笔“财产性收入”。

灾难总是在最乐观的情绪中孕育的，一种美国人还不熟悉的股灾也在悄悄地向华尔街进发。

1901年5月10日，《纽约时报》的编辑用豆腐块大小的版面发表了一名实习记者获得的八卦消息：“纽约州特洛伊市5月9日讯——该市著名的啤酒酿造商小塞缪尔·波尔顿的尸体今天在一个热啤酒桶中被人发现，波尔顿先生不久前刚驾车旅行归来，并与朋友进行了愉快的交谈。大约中午时，有人在冒着热气的啤酒桶旁边发现了他的帽子，之后发现了他的尸体，人们在啤酒桶附近还发现了他的外套、手表和袖珍书。”

人们普遍认为这是起自杀事件。如果没有下面这句话，这样的社会新闻是不大可能登上这家财经大报的版面的。这篇报道的最后一句是：“据说波尔顿先生近来在股票上损失惨重。”让波尔顿先生在自己心爱的啤酒桶中结束生命的原因是他在“北太平洋铁路”股票上的卖空行为。

故事的真正导演是华尔街大亨J·P·摩根和他的对手们。20世纪前20多年，美国的真正主宰是摩根。一个至今仍被华尔街津津乐道的段子是这样定义摩根的：老师问学生，是谁创造了世界，一个小男孩站起来回答说，上帝在公元前四千年创造了世界，但在公元1901年，世界被摩根

先生重组了一回。

一幅广为流传的摩根先生的照片上，身体壮硕、留着八字胡的摩根坐在椅子上，目露凶光，手上持一把亮闪闪的匕首——其实，那是黑白照片上被过度曝光的椅子把手，但手握匕首，更符合老百姓对这个资本大亨的想象。

1900年12月12日，纽约第五大道的一家俱乐部里，80多位华尔街最有头有脸的大亨们欢聚一堂，畅想新世纪美国经济面临的挑战和机遇。卡耐基钢铁公司总裁施瓦布的激情演讲深深地打动了在场的银行家和实业家们。施瓦布提出了一个惊世骇俗的构想：美国钢铁业应该进行一次大合并，组建一家世界上最大的钢铁公司，称霸世界钢铁市场。在晚宴结束的时候，摩根已经决定：这一票干定了。

很快，施瓦布在曼哈顿哈德孙河畔的一个高尔夫球场，促成了摩根和钢铁大王卡耐基划时代的一场球赛，球赛结束的时候，卡耐基以4.8亿美元的价格把他的公司卖给了摩根出面组织的钢铁辛迪加。新成立的公司叫作合众国钢铁公司，资本总额达到14亿美元，这个数字有多大呢？把这个数字乘以6.5就是当时全美国制造业的总资本——91亿美元，想想把中国的“三桶油”、绝大部分钢铁企业以及大部分煤矿合成一家企业是什么样的情景吧！摩根组建的巨无霸企业超出了所有人想象的规模，甚至给把冒险当作习惯的华尔街带来了一些莫名的不安。

摩根“重组世界”以后，满怀一览众山小的豪情远赴欧洲休假。

在摩根休假的时候，一个叫哈里曼的人开始蠢蠢欲动，但他并没有意识到，他的真正对手是大佬摩根。哈里曼是联合太平洋铁路公司的老板。1901年，哈里曼在谋求北太平洋铁路公司控制的一小段铁路时遭到了拒绝，他认为那段铁路会威胁到他所拥有的铁路的运营。于是，和很多有气魄的老板一样，哈里曼决定通过收购北太平洋铁路公司来永久地解决这个问题。

与哈里曼合作的银行家是雅各布·谢弗，而北太平洋铁路公司的老板希尔是摩根银行的重要客户。雅各布·谢弗很快介入了这场股票争夺战，摩根银行岂能袖手旁观，两家铁路公司的战斗变成了两个财团的战争。

股票抢购战号角吹响。而在两大银行家介入之前，北太平洋铁路公司的股票已经上涨了一个月，投资者们按照以往的经验预测，股价不可

能一直涨上去，很多人开始卖空，期待着可以从股票的下跌中得利。

对于中国普通股民来说，“卖空”还是个新鲜事。而在20世纪第一个年头，普通美国民众已经开始尝试这个危险的游戏。当投资者看空某只股票时，交一定数量的租金，就可以从经纪人（现在叫券商）那里借到股票卖出，等股票价格下跌到一定程度时再买进，只需要归还经纪人同等数量的股票，剩下的钱就是他的获利。比如你以每股10元的价格租借某只股票1万股，到规定的交割时间，股票跌到6元，你以6万元买进这只股票，就有了4万元的赚头。倒霉的是，如果在规定时间内股价不降反升，那么他也必须交割——用自己的资金购买同等数量的股票归还给经纪人。

股市的杠杆就是这么来的！

空头们都在盼望股价下跌。但当他们意识到这是摩根和谢弗两个大佬的较量时，一切都太晚了。他们只能抛出自己手中的其他股票，然后以高价购买北太平洋铁路公司的股票来履行合约。

资本露出了它疯狂而血腥的面目，在刺刀见红的时刻，经济学中假想的“理性经济人”不存在了，为了争夺控股权，两大寡头不惜血本，疯狂地捕捉市场上剩余不多的每一只股票。一个经纪人为了将500股北太平洋铁路公司的股票运到纽约，甚至不惜专门雇了一列火车。一位刚从郊区返回的场内经纪人，冒失地承认自己有1万股北太平洋铁路公司股票，结果被剥了个精光。在最疯狂的5月9日，北太平洋铁路公司的股票从开盘的170美元一度涨到1000美元。

恐慌迅速蔓延。由于北太平洋铁路公司股票的价格不断上涨，空头们不得不大量抛售其他公司的股票来高价购买北太平洋铁路公司股票以履行合约。在巨大的卖压下，其他股票的价格出现雪崩。刚刚发行不久的合众国钢铁公司的股票短短几天内就从54.75美元直降到26美元。

1901年5月10日刊登那篇关于啤酒商自杀消息的《纽约时报》的头版，通栏标题是“弱市中的灾难与毁灭”，内容如下：

华尔街市场发生了史无前例的大恐慌，无数财产付诸东流。这正是华尔街，过去几个月来一直沐浴在阳光中的华尔街，昨晚收市时沉浸在沮丧之中，而远离这条街道的许多美国家庭也同样笼罩在这种沮丧的气氛中。这些家庭的成员因为涉足股市而损失惨重，几乎全美国的男女老

少都经不起诱惑而掉入了投机的旋涡之中，他们以为可以凭借炒股一夜致富。

《纽约时报》当天的这段描述在后来的每一次股灾的报道中都可以原封不动拿来使用，放在中国当下，只需要换一下地名和国名。

故事的结局是这样的：当无辜者——投机者与投资者都算上——比华尔街以往任何时候遭受的损失都严重时，参战的各方才终于达成一致，决定指定计划，采取行动以缓和令人痛苦的局势。

摩根的非凡之处不仅在于可以果断地祭出“重组世界”的大手笔，也可以在关键的时候果断地妥协。远在欧洲的摩根授意他的手下和雅各布·谢弗签订了“紧急停战协定”。两家银行宣布不再购买北太平洋铁路公司的股票，同时允许所有的空头以150美元的价格平仓，把很多人又从破产的边缘拉了回来，血战在一天之内戛然而止。可怜的啤酒商人，如果再犹豫一天，就可以坐在啤酒桶外继续喝自己的啤酒了。

接着摩根又添神来之笔，成立北方证券公司，把希尔和哈里曼撮合到一起，组成控制美国东西大动脉的超级铁路公司。这场短平快的股灾终于动摇了社会对金融大鳄的信任，接替遇刺的麦金利就任总统的西奥多·罗斯福（后来的美国总统富兰克林·罗斯福的叔父）无法忍受摩根对这个国家经济的操控，在第二年开始酝酿反托拉斯法案。

但美国总统阻挡不了华尔街的金融创新，放大贪婪的工具总是炒家们永远的最爱，有了杠杆，股灾总是不断出现，终于搞出了一个更大的灾难——“大萧条”。

1929年10月24日，纽交所股价暴跌，拉开了“大萧条”的序幕。历史数据显示，截至1929年3月，美国证券公司提供给小投资者的日常贷款金额相当于股市市值的2/3以上，市场上总贷款额超过85亿美元，比美国当时流通货币总额还要多。正是由于股民和机构过度融资融券的高杠杆与缺乏合理的监管机制，才引起了1929年股灾。

这场由股灾导致的“大萧条”，打断了美国的现代化进程，使美国直到第二次世界大战之后，才逐渐恢复元气。

从迈阿密到纽约，从房地产到股票

2016年4月，参加完麦当劳全球大会之后，我驱车从奥兰多沿95号州际公路一路向南，向迈阿密进发。现在的迈阿密以及整个佛罗里达半岛东海岸的南部集中了全美国最多的富人豪宅。在迈阿密，我看到了全美国最多的塔吊——通常一个城市塔吊的数量，和这个城市的发展速度直接相关。

在迈阿密市中心不远处的一个旧城改造项目，2015年新开张了一个极具现代艺术气息的顶级奢侈品街区。入住的全部是时装、珠宝、手表、跑车、家居等方面的顶级品牌。这是作为全美经济最繁荣城市的另外一个重要标志——奢侈品店的集中开张，通常是一个城市新富阶层大量出现的结果。一直以来，作为用最短的时间告知亲朋好友“我发啦”的工具，奢侈品最适合安放新富阶层躁动不安的灵魂。从迈阿密的奢侈品店看，美国经济似乎处于繁荣期。但略显冷清的店面，又给这种繁荣打上了问号。

20世纪初，联通东北部和佛罗里达半岛的铁路开通，从此这里成为美国经济繁荣和萧条的标志地。迈阿密的房价也成为美国经济的晴雨表，每当美国经济进入持续发展轨道，迈阿密的房价就会迅速攀升；而美国经济一旦遭遇危机，迈阿密的房价也会跌得最惨。

20世纪20年代的美国，拥有百万财富成为唯一的成功象征，欲望号街车沿着繁荣大道一路高歌，目的地是哪里呢？佛罗里达。

“去佛罗里达，那里是企业家的金銮殿。黄昏里坐看棕榈叶婆娑，被太阳吻红的天边留下斑斑点点。”如此文艺腔的句子，不是来自某位女文学青年，而是一位银行家的手笔，用作一篇鼓动大家去佛罗里达投资的文章结尾。

1925年的夏天，佛罗里达州的迈阿密，2500多个房地产代理机构和数万名投资者，让这个城市更加灼热。人们卷起袖子步履匆匆地往返奔波，看地、买房、签约，投资者们相信，汽车轮子上的美国，人人都想要到佛罗里达度假，到那里投资买房是一桩稳赚不赔的买卖，什么样的房子都能卖出去，只要是在佛罗里达。与此同时，在每一座大城市的周边也是一派繁荣景象，大量的耕地变成了住宅区。

然而，一场飓风席卷了迈阿密，成千上万个偷工减料的别墅屋顶被掀翻。飓风之后，普通百姓对房地产投机失去了信心。

依然对柯立芝繁荣所带来的无限机遇满心期待的人们，把目光从迈阿密海滨和大城市的郊区重新转到了纽约下城区那条500米长的街道上，大牛市上演了。投机热潮正迅速传遍全美，一夜致富的神话挂在每一个人的嘴边。一位投资分析师这样评论道：医生发现病人们每天谈论的都是股市，理发师也是手里拿着热毛巾，停下手里的活，和顾客谈论着股票。

并非没有唱空者。早在1925年底，《纽约时报》的财经评论员亚历山大·诺伊斯就发出了股市可能暴跌的警告。他认为投机买卖如此红火的原因来自华尔街巨大的银行储备以及宽松的金融政策，尤其是汽车制造公司惊人的销售带来的巨大收益。而各种有关“联合”、“购并”、“控股”的谣传，使投机者的情绪达到了顶峰。人们都在寻找正在升值的东西，当这种东西是持续上涨的股票时，所有人赌一把的胃口就被吊了起来。诺伊斯在他的评论中对于股票市场的未来表现出了深重的忧虑：“1925年的投机狂热在我们的工业和金融史上，究竟意味着什么，让我们拭目以待。”

4年以后，人们等来了“大萧条”。

当富人越来越富的时候，千百万中低收入者却在掏空他们的积蓄，降低他们的购买力，通过投机抵押他们的未来。终于，这个建立在沙滩上的高塔坍塌了。

“柯立芝繁荣”

繁荣，然后毁灭。

直到将近80年后的2008年的冬天，由于次贷危机的暴发，人们才再一次领略了类似的恐慌。此时，执掌美联储的伯南克正是一位“大萧条”的研究者。

在前美联储主席伯南克安身立命的著作《大萧条》的第一页，他写道：“解释‘大萧条’是宏观经济学的‘圣杯’。‘大萧条’的研究不仅使宏观经济学成为一个独立的研究领域，而且还持续影响着宏观经济学家们的信条、政策建议和研究进程（这一点常常没被充分认识到）。”

在又一次金融危机到来的时候，执掌金融政策的恰好是这位对史上最严重金融危机最具权威的研究者——就好像一位被担架抬进手术室的心脏病病人，碰到的正好是医院最牛的外科医生在值班。由于积极的应对政策，2008年由次贷引发的金融危机并没有让美国经济陷入曾经发生过的大萧条中，这也算是以史为鉴的一次生动且成功的案例吧。

在另外一本有关“大萧条”的名作，由美国学者狄克逊·韦克特撰写的《大萧条时代》（*The Age of the Great Depression*）中，作者写下的第一句话是：“1929年10月中旬，展现在一个中产阶级普通美国人面前的，是一眼望不到头的繁荣兴旺的远景。上一年，刚刚走马上任的胡佛总统一本正经地宣布：征服贫穷不再是一个遥不可及的幻想。”

胡佛从上届总统柯立芝手上接过的是一个前所未有繁荣的美国。1923年8月2日总统哈定突然逝世，柯立芝继任总统，接着在1924年的大选中获得连任。柯立芝信奉市场的力量，主张不干涉工商业的事务，被认为是一个自由放任经济政策的理论家和实践者，他执政的8年期间被称为“柯立芝繁荣”。

“一战”结束后，作为工业国中唯一的受益者，当和平来临的时候，美国人惊喜地发现他们已经成为世界经济的主宰，他们年轻的祖国不仅拥有丰富的物质资源和人力资源，同时还拥有广阔的国内市场。到1924年，美国掌握着世界黄金储存量的一半，为经济繁荣奠定了基础。

美国这次经济繁荣主要表现在工业生产的膨胀上，特别是汽车、电气工业、建筑业和钢铁工业生产的高涨。到1929年，美国经济总量超过了当时位列第二、三、四的英、法、德三国总和。以至于柯立芝总统声称，美国人民已达到了“人类历史上罕见的幸福境界”。

然而真正使美国走向繁荣的是技术和管理的突破所带来的生产力水平的全面提高。汽车业、机电业和房地产业全面崛起，把美国送入了一个工业化的新时代。

汽车业是这一轮经济增长的最强大动力。随着泰勒制、福特制管理方式的成熟和推广，汽车的生产速度大幅加快，汽车开始狂潮般涌入普通美国家庭。福特公司为了推出新面世的A型车，在全美2000家报纸连续做了5天整版广告。1927年12月2日，当A型车揭开面纱的时候，有100万人设法进入福特的展厅一睹新车的风采。从1919年到1929年，美

国的汽车数量从600万辆猛增到2300万辆，紧跟其后的是无线电收音机和电冰箱、电烤炉等电器的迅猛增长。

制造业的高速增长带动了相关股票价格的不断攀升，越来越多的人从成倍上涨的股票中获得了他们从未梦想过的巨大财富，消费欲望被广告和商家的营销手段不断地刺激着。美国人开始相信，由华尔街和福特公司们共同构成的美国经济无所不能。吃苦耐劳、集腋成裘的古训被快速致富的渴望所取代，商业被赋予了前所未有的崇高地位。

在这个新教徒国家，《圣经》被频繁地引用以解释商业，商业也被频繁地用来解释《圣经》。在一本畅销书中，耶稣被描绘成一位伟大的经理，是现代商业的奠基者，“他从商业阶级的底层挑选出12个人，把他们打造成了征服全世界的公司”。华尔街崩盘之前的一期《时代》周刊中发表了这样的宣言：人们普遍同意这样一句老生常谈——美国人最伟大的功绩就是商业。

美国文化史学者弗雷德里克·艾伦1931年在著作《浮华时代》（*Only Yesterday*）中记录了这样一个小故事：一家公司发明了这样一种刺激销售人员的方法，在公司举行的年底宴会上，销售业绩最好的推销员面前摆放的是牡蛎、烤火鸡和精心制作的冰激凌，销售业绩次之的则没有了牡蛎，以此类推，销售业绩越差的面前的食物就越寒酸，在业绩最差的推销员面前，只有一小盘煮豆子。这种现在看来“惨无人道”的激励方式，当时竟被作为公司的先进理念广为传播。

火车带来“镀金时代”

“大萧条”看上去是房地产和股市崩盘的直接结果，但实际上是美国工业化中期高歌猛进后生产全面过剩，经济结构进入全面调整期的结果。

为了理清这里面的逻辑，我们把时间往前推到1869年。这一年的5月10日，中央太平洋铁路公司总裁史丹佛在犹他州的突丁山用黄金锤头将一根道钉钉入枕木，将中央太平洋铁路公司和联合太平洋铁路公司分别从东西海岸开始修建的铁路相连。据说当年还有8位华工代表光荣地出席了这个仪式，当时，曾经有数万名华工远渡重洋来到美国参加太平

洋铁路修建。

1865年，美国南北战争结束，林肯领导的北方州获得胜利，美国人终于实现了成为统一国家的梦想。在战争进行的同时，林肯总统就对战后重建和发展进行了规划，修建横贯美国东西的太平洋铁路就是最重要的组成部分。

几年之后，太平洋铁路的通车让美国东西部真正连成一体；从此，纽约到旧金山的行程从6个月缩短到了7天。也从此，美国作为联结太平洋和大西洋的全球大国迅速崛起。太平洋铁路的建成，第一次如此真切地把“美国梦”展现在美国人面前。此时，美国的城市化率是20%，进入工业化中期发展阶段。

从那时起，现代美国的经济开始真正腾飞。从1865年到1900年这一时期，被称为“镀金时代”。人们用马克·吐温的小说《镀金时代》来概括从南北战争结束到20世纪初的那一段美国历史。南北战争结束和太平洋铁路的开通使美国成为一个统一的经济体——来自南方的黑奴和欧洲的农民以及来自西部和中部的大量矿产、煤炭、木材同时向位于东北部和中北部的城市聚集，来到纽约、芝加哥、底特律、克利夫兰、匹斯堡等工业城市。大量黑人农民工北漂进入工厂，加上不断涌入的移民和西部新发现的矿藏，这一切使得美国的工业化极速发展，国家财富迅速增长。

到20世纪初，美国超过英国成为世界第一经济强国。在这一历史时期，商业上的投机风气猖獗，政治上腐败严重，不少人以不正当手段发财致富，并以炫耀财富为荣。

《屠场》引发“进步运动”

1900年到1920年这一时期被称作“进步时代”。这场进步主义运动的主角是西奥多·罗斯福总统。他通过制定反托拉斯法打击垄断，制定法律保护环境、保障劳工利益、保障食品安全。开展“扒粪运动”（又称“揭丑运动”）的媒体是另外一个主角，一些报纸或杂志记者执着于揭露美国社会的黑暗面，把污秽展现在世人大众面前。进步主义使大公司的权力得到遏制，腐败黑暗现象有所收敛，市场的竞争秩序得到规范。

进步主义的标志性事件是一本名叫“屠场”（*The Jungle*）的书所引发的一场风波。

1906年5月26日的《纽约时报》这样记录了《屠场》对这个国家的影响：

华盛顿，5月25日，参议院今天通过了《贝弗里奇肉类卫生检查法案》，从而在一系列的激进立法中成为又一个令人感到意外的法案。导致它获得通过的直接原因是厄普顿·辛克莱的小说《屠场》中的黑幕揭露。

该法案规定政府将对美国的每一处牲畜屠宰加工场进行卫生检查。任何加工厂宰杀的畜体都必须携带标明屠宰日期和时间的标签。所有被发现不宜食用的畜体及畜体的各部分将予以销毁，对违反或规避本法律的行为将处以1万美元的罚金和两年监禁。卫生检查费由屠宰场支付。所有被发现以任何方式进行人工着色导致不适于食用的肉类食品也将予以销毁。

这是美国历史上第一部有关食品安全的法案。

20世纪初的美国，在财富剧增的同时伴随着巨大的贫富差距、大企业肆无忌惮的垄断、社会的弱肉强食、政府官员的贪污腐败现象。昔日宁静的新大陆在工业化突飞猛进的喧嚣中已不再像是那个诞生了《独立宣言》的美国。在这样的背景下，“进步主义者”群体应运而生。进步主义者没有明确的纲领，没有成型的组织，也不是由哪个利益群体构成。不同阶层、不同肤色、不同宗教信仰的美国人聚集在社会公正的旗帜下，开始积极地参与政治，改造社会。

美国社会学家爱德华·罗斯在1907年发表的《罪恶与社会》（*The Principles and Sociology*）一书中的观点是进步主义者的理论基础。他认为社会需要一个不正当行为的新定义，因为人们熟悉种种个人犯罪行为，比如偷窃和谋杀，却未能关注“社会犯罪”。在他看来，通过贿赂获得利益的人并不比扒手好，在食物中掺假的人与谋杀犯无异。

在那场轰轰烈烈的“进步运动”中，作家和记者们用他们的揭黑行动诠释了罗斯的主张。西奥多·罗斯福给了他们一个绰号——扒粪者。从1903年到1912年，一本叫作“麦克卢尔”（*McClure’s*）的耙粪杂志发表了近2000篇揭露性的报道，几乎没有哪个领域能够逃脱黑幕揭发者的注

意。他们揭露政客们如何为公司获得不法利益而当上议员，揭露公司的欺骗性交易内幕，揭露血汗工厂在生产中不顾工人死活，揭露皮条客如何招募并卖掉贫苦人家的女儿……辛克莱就是他们中的一员。

1904年，辛克莱决定写一本揭露工厂残酷剥削和压榨工人的小说，为了搜集素材，辛克莱乔装打扮在芝加哥一家大型屠宰场工作了7周。之后，在“泪水和痛苦”中，他用3个月时间完成了纪实小说《屠场》，开始在一家杂志上连载。

书中的主角是一对来自立陶宛的新婚夫妇——朱吉斯和奥娜。他们和无数的欧洲农民一样，满怀憧憬地离开家乡来追寻美国梦，并在肉食加工厂找到了工作。不料灾难接踵而至，先是朱吉斯工伤失业，接着奥娜被工头奸污，朱吉斯怒打工头而入狱，随后妻子难产死亡，幼小的儿子淹死。美国梦成为悲惨的梦魇。在经历了堕落和迷茫之后，朱吉斯终于觉醒，小说结尾时，他成为一名社会主义的信仰者。

其实，在《屠场》中揭露食品安全问题并不是辛克莱的初衷，但美国公众似乎并没有看明白其中的阶级立场，让他们惊愕的反而是屠宰场的肮脏。《屠场》引起了全美国的轰动，他在书中描绘道：“坏了的猪肉，被搓上苏打粉去除酸臭味；毒死的老鼠被一同铲进香肠搅拌机；洗过手的水被配制成调料；工人们在肉上走来走去，随地吐痰，播下成亿的结核杆菌……”民众从震惊到恐惧再到愤怒，畜牧业陷入一片恐慌，肉类食品的销售量急剧下降了50%。

由于接到成千上万的公众来信，西奥多·罗斯福总统决定翻阅这部小说，看看里面的描写到底有多么不堪入目。据说，当时的情景是这样的：他正在白宫边吃早餐边读这本小说，突然大叫一声，跳了起来，之后又把吃到嘴里的食物吐了出来，最后还把盘中剩下的一截香肠用力抛到窗外。

作为一家负责任的严肃报纸，《纽约时报》以这样平静的语调阐述了接下来发生的事情：

西奥多·罗斯福总统读了《屠场》之后说，书中揭露的内幕让他大为震惊。他不能相信真有其事，过了好长时间他才相信小说中的描写并非空穴来风。于是，总统请辛克莱到华盛顿讲讲他是如何了解到这些情况的。作为总统的座上客，辛克莱详细讲述了他如何进入工厂以及在屠场

中的所见所闻。总统最后意识到他正打交道的这个人知道自己在说什么，于是他派劳工委员会委员去芝加哥展开调查，调查的结果是辛克莱并没有夸大他所看到的事实。

其实，在此之前的几任美国总统都注意过药品和食品的安全问题。但强大的企业势力都成功地用各种理由阻挠相关法律的通过。辛克莱用他的笔改变了议员们认为政府无权进入企业进行检查的传统观念。法案通过后，罗斯福任命11名学者专家组成了一个专家委员会，这就是著名的FDA（美国食品药品监督管理局）的前身。

饶有趣味的是，之后出版的《纽约时报杂志》中还刊载了一篇以屠宰加工企业主口吻写的《屠场》片段。在这篇“软文”中，朱吉斯进入的是一个如同仙境般美好的现代化工厂：

这是一间美丽宽敞的房间。墙上贴着粉红色的墙纸。无数电灯泡散发着柔和、朦胧的光。梦幻般的音乐从房间的深处飘过来。沿着墙有很多猪圈，毛色光鲜的猪儿们正在打瞌睡或者心满意足地散步。朱吉斯和他的同伴坐到椅子上，每个人的前面都安装着一部和X光机相连的望远镜，同时对准地板中央的一个小平台，仔细地检测着刚生产出来的一块火腿……

这样的文风很熟悉吧，类似的文章每天不是正在以不同的方式出现在我们今天的各类媒体上吗？

2008年5月，我被指派制作央视财经频道《对话》栏目一期有关食品安全的节目，在此之前，国际上有关中国出口食品安全的报道集中暴发，其中就有出口猫粮导致美国猫死亡的案例。在准备节目的时候，我翻阅了《屠场》、《寂静的春天》和《快餐王国》这三部影响了美国人食品安全意识的重要著作，并为之震撼。半年后，中国乳业三聚氰胺事件爆发，数万名中国儿童的肾脏里长出了石头。而几个月前毒死美国猫的罪魁祸首就是三聚氰胺，让人欲哭无泪。

那些整天宣讲着道德和责任的企业家们辜负了我们的信任，放任有毒奶粉戕害人群中最柔弱的小孩和中国社会最弱势的家庭。夜半时分，在博客上我曾写下这样的文字：“利益、无知、失职和事不关己造就了上千个世界上年龄最小的肾结石患者。三聚氰胺是商业道德失范时代的罪证，甚至，是我们所有成年人的良心罪证。”我们当中的不少人，包括我

自己，都曾经有可能在不同程度上阻止这样的悲剧发生，但我们都失去了探究下去的动机和愿望。

我们的时代没有诞生辛克莱。

现在，位于加州的“厄普顿·辛克莱屋”是一个国家历史纪念馆。美国还设立了厄普顿·辛克莱奖，奖励在教育领域和维护新闻自由方面做出杰出贡献的个人。美国人一直没有忘记他——为了社会公正奋斗一生的斗士。

在接受记者采访时，辛克莱幽默地表示：“我原来瞄准的是公众的心，不料打中的却是公众的胃。”其实对这个歪打正着的解释已经不重要，因为人们都知道，击出子弹是他的良心。这就够了。

“进步时代”之后，美国1921年到1929年之间被称作“浮华时代”，因为当时的美国总统是柯立芝（任期1923—1929年），所以又被叫作“柯立芝繁荣”。

从1865年一直到1929年，美国用了65年的时间，完成了中期工业化。在这65年中，美国经历了“镀金时代”、“进步时代”和“浮华时代”，城市化率从20%提升到55%，创造了人类工业史上的奇迹。尤其是20世纪20年代的美国，金融业的高度活跃伴随钢铁、房地产、汽车为代表的重工业狂飙突进。包括帝国大厦、克莱斯勒大厦等在内的纽约曼哈顿的著名摩天大楼，大都是那个时候建造的。

制造业的高度繁荣，带来财富的快速增长，财富的快速增长带来信心的爆棚。通过投资快速致富，成为每一个人的梦想。历史何其相似，中国目前的经济和社会的发展态势和20世纪20年代的美国有着不少的相似性。我们也会沿着这样的惯性一直走向1929年吗？因为有前车之鉴，发生的概率已经要小得多，但这一切，都要基于正确的判断和选择。

第二章
胡佛做错了什么？

“粗犷的个人主义”

1929年12月，在股市崩盘的两个月后，胡佛还宣称“经济形势基本上是好的”。过了3个月，他又说最坏的情况将在60天内结束。1930年5月底，他又预言经济将在当年秋天恢复正常。到这年年底，他依然嘴硬：“美国经济的基础没有受损。”

在危急关头，不断表达比黄金还珍贵的信心，是政治家必备的一种素养，但区分政治家高明和愚蠢的标准是，他是否真的相信自己说的话。回过头来看，胡佛是把自己说的话当真了。

新闻界也跟着总统一起嘴硬，媒体上到处充斥着这样的新闻：“我国各地的发展情况表明，新的繁荣时期的太阳，正在穿越经济灾难的云层，冉冉升起”；“实业界脉搏加快，各地工厂重新开工”；“新英格兰各纺织厂复苏，各城市开足马力搞生产”；“东部各州商业复苏方兴未艾，资方表示繁荣指日可待”；“近来数周各州储备银行情况良好，预计90天内生意好转”。

一直到被选民轰下台，胡佛都拒绝承认美国经济出了大麻烦。大部分媒体也基本保持了一种几乎被催眠的状态，每天在懵懵懂懂地报道各地经济的新亮点。在胡佛4年任期中，有三年半是在“大萧条”中度过的。除了科罗拉多大峡谷中的胡佛大坝，胡佛的名字和“大萧条”三个字的联系更直接。

在他4年的任期结束以后，再被人提起时他的名字总是和艰难与痛苦的记忆联系在一起。躺在纽约中央公园长椅上无家可归的流浪者们把他们盖在身上的报纸称作“胡佛毯”；因为买不起汽油，用骡马拉着走的破汽车被命名为“胡佛车”；男人们把裤子口袋翻出来抖抖，以示囊中羞涩的动作被诙谐地自嘲为挥动“胡佛旗”；城市郊区的棚户区被称作“胡佛村”；用来打牙祭的野兔被叫作“胡佛猪”。还有一个更刻薄的段子：胡佛

和他的财政部长梅隆走在街上，向梅隆借5美分，打算给一个朋友打个电话。梅隆扔给胡佛10美分，说，给你所有的朋友都打一遍吧。

胡佛没有意识到，在他上台的时候，美国已经快要走到“浮华时代”的终点，等待他的是如过山车般的跌落。在当选美国总统后，胡佛曾经心满意足地宣称，在美国，征服贫穷已经不再是一个遥不可及的梦想，“我们尚未实现目标，但我们有机会沿袭过去8年来的政策，继续向前，在上帝的帮助下，我们很快就会看到，把贫穷从这个国家驱逐出去的日子就在前头”。胡佛没有想到的是，在股市大崩盘之后，上帝就离开了美国。

每一个政客都试图和胡佛划清界限，胡佛成了“大萧条”的替罪羊。较为主流的说法是胡佛的反危机措施“死板而教条”，在缓解“大萧条”方面没有什么作为，错过了最宝贵的时间。还有一种恰恰相反的说法是胡佛根本不是什么也没做，而是做得太多又太傻，是他费尽心思把股市大崩盘搞成了经济大萧条。

信奉凯恩斯主义的人们相信，假如胡佛在其任期内就开始施行罗斯福式的新政，那么“大萧条”就不会持续那么长时间。崇尚古典自由主义经济学说的人们相信，假如胡佛什么也不做，市场自然会自动修复，“大萧条”也许根本不会发生。

“粗犷的个人主义”是胡佛对自己执政理念的描述，他认为“经济伤口必须通过经济体的细胞——生产者和消费者自己的活动来愈合，政府应该做的事是鼓励个体、企业和政府的自愿合作”。在危机初期，胡佛坚持他的思想；但在危机朝着不可控的方向滑去的时候，他又仓促地出台了一系列措施，结果是落得两头不讨好。无论是左派还是右派，都把他当作“大萧条”的头号责任者。

他被经济学家加尔布雷斯形容为“传统的聪明人”，认为金本位是神圣的，认为救助穷人容易造成养懒汉，从而削弱美国人的自我奋斗精神，认为平衡预算是必不可少的稳定经济的基础。今天看来这些主张是荒唐的，但当时主流专家和社会舆论都信奉这一点。

“梅隆拉响汽笛，胡佛敲钟，华尔街发出信号，美国往地狱冲。”纽约街头，孩子们这样唱道。

“最愚蠢的法案”

股灾最后演变成“大萧条”，和当时胡佛政府病急乱投医有直接关系。

在股市连续剧烈下跌的压力下，胡佛总统仓促之中推出的一些举措就像是给病重的病人开错了药，导致病症更加严重。

胡佛的悲哀是，在一些具体的决策上，无论左派还是右派，无论是政客还是学者，无论是富翁还是贫民，都给出了惊人一致的评价——愚蠢。比如他在任上签署的《斯穆特–霍利关税法》（*the Smoot-Hawley Tariff Act*）。这项法案对美国经济和世界经济深陷危机的泥沼起到了“不可磨灭”的巨大作用。法案虽然以两位议员名字命名，但这笔坏账毫无疑义地被记在了胡佛的头上。

究竟是什么原因，令这个被称为“蠢猪般的法案”能够通过国会的投票和总统的最终签署呢？实际上《斯穆特–霍利关税法》并不是因经济危机的到来而设计出的应对措施。“一战”结束后，为保护国内市场，各国相继开征新关税。美国的农场主们认为农业遭受的打击最大，因此一直吵闹着要求提高农业关税。为了从民主党占优势的农村获取更多的选票，在1928年竞选期间，胡佛答应要提高农产品的进口关税。大选中共和党人胡佛靠这项承诺赢得了不少本应属于民主党的选票，最终于1929年5月成功入主白宫。信守诺言的胡佛打算兑现他的承诺。当然，如果胡佛意识到，“大萧条”将持续如此长的时间，而不是他自己预料的顶多半年，他就不会签署这个法案了。

身为众议院筹款委员会主席的霍利便积极行动，花了43个白天和5个夜晚走访农场主和工商业者，搜集了厚达11000页的证词，并在此基础上拿出一个方案来，该方案建议增加845种商品（主要是农产品）关税，并减少85种商品（主要是工业品）关税。法案在众议院通过后递交到参议院，在参议院金融委员会主席斯穆特的主持下，方案改为提高177项关税并降低254项关税，然后便是漫长的讨价还价，最终提案在1930年3月付诸表决，并以44：42的勉强多数在参议院通过。

原本极力推动这一法案的霍利，其初衷是不改变工业品关税，而单纯提高农业品的关税。对此来自工业州的议员们在院外利益集团的游说下，也纷纷要求提高工业品的关税。在博弈、妥协、交易之下，《斯穆

特–霍利关税法》成为一个融合了各种诉求的四不像法案。根据这项法案，进口商品的税率平均从40%升至48%，3200种外国商品（占总数60%）的关税上涨。

议会通过该法案之后，经济学家们普遍感觉大难临头。在弗兰克·费特尔的主持下，1028名经济学家联名上书胡佛总统，呼吁否决该法案。这些来自不同学派、平时分歧甚多的经济学家，在这个问题上意见空前统一。他们认为此法案不仅是以邻为壑的不公平竞争，而且必将是作茧自缚的蠢行。企业家也加入到反对者行列，汽车业大亨亨利·福特花了一个晚上苦口婆心地劝说胡佛否决该法案。

这些话，胡佛都没有听进去。时至今日，仍然会有学者对于当时《斯穆特–霍利关税法》为什么会被通过而感到匪夷所思。法国人勒庞在其著作《乌合之众》（*the Crowd*）中阐述了这样一种观点：群体更倾向于做出比个体更愚蠢的决定。这个法案的通过可以用来作为佐证这一理论的最好案例：一个大家都认为愚蠢的决定，居然被民主国家的议会通过了。

这个被称为“20世纪美国国会所通过的最愚蠢的法案”，在经济萧条席卷美国进而影响全球的关键时刻大幅度提高关税，最终不仅导致各国之间的关税大战，让经济危机周期大为延长，也极大地加剧了世界范围内的民族主义，给本已动荡的国际局势又添了把干柴。

提高关税对进出口的直接影响并不算太大，关键是其中释放的以邻为壑的态度——各国在此之后纷纷加入贸易战，导致全球贸易缩水。1929至1934年，全球贸易总量缩水达60%以上。

“大萧条”的真正原因

始于1929年的“大萧条”，是美国经济狂飙式发展后跌的一个大跟头。

从20世纪20年代初开始，美国经济进入了一个以房地产、基础设施建设和汽车为主要动力的经济发展时期。这一时期，投资热情高涨，催生了股市的繁荣和资本泡沫的泛滥。在“大萧条”暴发后的第4年，1933年和1929年相比，煤炭产量下降41%，钢产量下降76%，汽车产量下降

80%。GDP（国内生产总值）下降了55.3%，9000多家银行破产或关闭。

经济危机的整个进程是这样的：股市崩盘—银行倒闭—货币供应不足—购买力下降—通货紧缩—厂家降价、关闭，解雇工人—大规模失业—购买力进一步下降—经济全面崩溃。

绝大多数经济学家都相信，用经济周期理论无法解释“大萧条”为什么会历时如此之长、跌得如此深重。几十年来，很多学者用毕生的心血来研究“大萧条”产生的原因，但即使到现在，依然没有一个让大家都信服的理论来解释这一切。

作为一本大众普及读物的作者，威廉·曼彻斯特在他的不朽名著《光荣与梦想》中的观点，似乎代表了美国大众的主流看法：“‘大萧条’产生的真正原因在于从柯立芝总统到胡佛总统任内的繁荣并没有确实的基础。第一次世界大战后，由于有了大规模的生产技术，工人的劳动生产率大幅提升。既然有了这样大量的商品生产，消费者的购买力也需要相应提高，就是说要增加工资。但20世纪20年代，工人的收入并没有随着生产力的提高而相应增加。一句话，购买力的提高速度跟不上商品产量的增加速度。”

这也和中国政治经济学课本上的观点完全吻合。按照马克思的经济危机理论，资本主义工业生产能力的大幅提升与人民群众的收入水平形成的相对过剩是这场危机最合理的解释。

甚至被“大萧条”搞得灰头土脸的胡佛总统在多年以后曾承认，他在当商务部长的时候只醉心于提高生产力，却没有注意到购买力不足的危险性。在卸任多年之后，他才有所醒悟：“这边是为数不多的几千个亿万富翁，却占有大部分的生产成果，而其他人却只分到那么一点点东西。”接着他以更加坚定的口吻给出了自己的结论：“终结了繁荣的这场崩溃，其主要原因是工业没能把它的脚步传递给消费者。”

中国台湾历史学者陈静瑜在他的中文版《美国史》中分析了当时美国社会的流行看法：“20世纪20年代的繁荣的背后潜伏着许多阴暗面。政府采取放任的经济政策，这种政策的基本理论认为，如果政府对经济发展不加‘干扰’，商业利润便会以工资的形式分配给工人。工人可以用工资来购买公司的股票，从而分享公司的财富。大部分美国人都赞同这

种见解。”

美国历史学家狄克逊·韦克特在他的《大萧条时代》一书中也持类似的看法：“毋庸置疑，美国经济的主要缺点不在于生产而在于消费。1929年，美国人的购买力显现出严重的失衡。1923年到1928年，投资收益增长4倍多，而工资指数只增长了12%。此前从未有过这样的十年，股民收入中如此大的份额用来投资，也从未有过当前这样生产如此壮观地超过消费。”

在历史学家艾伦·布林克利的鸿篇巨制《美国史》（*American History*）中，他试图全面梳理有关“大萧条”的各种分析。他指出，周期性经济危机是资本主义的普遍特点，但值得注意的是这场危机持续的时间如此之长，问题不是为什么会出现危机，而是危机为什么会这么严重。

他最后将“大萧条”归结为四个方面的原因：“一是20世纪20年代的经济繁荣主要靠几项基础工业，特别是建筑业和汽车业。20世纪20年代末期，这些工业开始出现下滑。新兴工业也在涌现并试图填补空缺，但由于实力不强，无法阻挡其他工业领域的下滑趋势。第二个重要原因是购买力分配不均，从而导致消费需求疲软。第三个原因是美国经济的信贷结构。农民大多数都深陷债务，小银行一直处境艰难，客户不断拖欠债务，导致银行破产。第四个原因是国际贸易。‘一战’中几乎所有欧洲国家都欠下美国银行大笔债务，这些国家为了偿还债务坚持向德国和奥地利索要战争赔款，但德国和奥地利拿不出钱。美国政府拒绝免除或削减债务，反而向欧洲政府提供大笔贷款，让他们借新债还旧债。在美国经济开始下滑后，欧洲国家很难再向美国借到钱。同时，美国保持高关税使欧洲商品很难进入美国市场，欧洲没有钱还债，便开始拒付贷款。由此形成恶性循环。”

艾伦·布林克利的同行、历史学家、《全球通史》（*A Global History*）的作者斯塔夫里阿诺斯，甚至把其中最后一点当作“大萧条”的最主要成因。他写道：“造成这种意想不到的结局的原因之一是国际经济的不平衡，这种不平衡是在‘一战’后美国成为大债权国时发展起来的。美国通常保持贸易顺差，同时由于保持高关税，贸易顺差被逐步拉大。不少国家为了支付战争债务，金钱不断流入美国。当必须偿还债务时，他们就不得不减少从美国进口商品，美国的经济部门因此受损。”

发端于美国的“大萧条”在很短的时间内就传遍整个资本主义世界，大部分工业国都深陷泥潭。只有一个国家例外，那就是纳粹德国。它是第一个实现复苏的主要工业国家。尤卡·梅伦和拉里·尼尔在合著的《世界经济简史》（*A Concise Economic History of the World*）中写道：“1933年，德国还有600万的失业者，占劳动力的1/4；到了1939年，德国的经济就实现了空前繁荣，工作岗位超过了劳动力供给。这主要是因为大规模公共建设项目和军备计划。”当然，“大萧条”的后期，美国也卷入了战争，这就是另外一种观点成立的理由：真正让美国走出“大萧条”泥潭的，并不是罗斯福的新政，而是“二战”。

经济学家的解释

1963年，新自由主义的代表人物米尔顿·弗里德曼出版了长达800多页的鸿篇巨制《美国货币史》（*A Monetary History of the United States*）。在这本书中，弗里德曼用大量的篇幅试图证明：由于美联储在一系列的银行业恐慌中没有充当好最后贷款人的角色，导致了大规模的货币供应紧缩，进而引发国内总需求、国民收入和就业的萎缩。“大萧条”以一种悲剧的方式印证了货币要素的重要性。

按照弗里德曼的分析，美联储在货币政策上的一错再错才是引发经济危机乃至长时间“大萧条”的最直接原因。美联储的第一个错误是在1927年底没有任何通胀苗头的情况下实行了紧缩的货币政策，之所以做出这样的决定是担心投资者借银行的钱进行股市投机，这样的货币政策带来的是物价的下跌和经济活动的萎缩。在股市崩盘之后，由于人们对美元失去信心，纷纷抛出美元购买黄金，一些国家的央行也加入其中。美联储为了阻止黄金的流出，迅速提高了再贴现率。这一行动的确有效地阻止了黄金的流出，但却导致了更多的银行倒闭。

到了1932年4月，美联储终于在国会的压力下放松了货币政策，尤其是实行了大规模的公开市场政府债券回购，为市场注入了流动性，在宽松货币的刺激下，经济复苏的苗头开始出现。但不幸的是，美联储在几个月后中止了这一计划，经济又戏剧性地重陷困境。之后，由于当选总统罗斯福一直未就经济政策明确表态，出于对未来不确定性的担心，人们又纷纷开始将美元兑换成黄金，导致又一批银行倒闭。直到罗斯福上台，切断了美元与黄金之间的关联，启动了货币扩张，“大萧条”最惨

烈的时期才真正过去。

弗里德曼对“大萧条”的解释获得了学院派经济学者最广泛的认同，这种通过数学建模定量分析的研究方式，逻辑自洽，看似完美无缺，但却并未形成社会的广泛共识。原因在于，更多的学者，尤其是非经济学学者相信，“大萧条”是在复杂的社会、文化、经济因素影响下的综合结果，不能将其归结于单一的货币政策失误。

在所有有关“大萧条”解释的理论中，还有这样一种说法：“经济危机是一种周期性现象，如果早几年来临，汽车业和建筑业的发展潜力足以使经济快速复苏；如果晚来几年，后起的新兴工业也有助于使经济快速复苏。但危机恰好在1929年爆发，汽车和建筑业无力帮忙，新兴工业（航空、石化、塑料、电子、食品加工等）又来不及帮忙。如果这种说法成立，那么应对之策就是让投资向新兴工业倾斜。”这是经济学家迈克尔·伯恩斯坦在其《大萧条》一书中的核心观点。

也许，他们都是对的，只不过对“大萧条”研究的角度决定了观点的五花八门。就像是一次莫名其妙的休克，每一个科室的大夫都会从自己的专业角度给出不同的分析。但和医学不同的是，我们几乎不可能有如此多的检验和分析工具，每一次的危机都是新问题，解决的办法也只能是将能够想到的各种手段都用上——宽松的货币政策、大众创业万众创新、供给侧结构性改革、扩大中等收入群体——总会有管用的吧？

第三章
罗斯福做对了什么？

当罗斯福遇到凯恩斯

所幸的是，面对同样的危机，后来的决策者有如此多的研究成果可以借鉴，但更为关键的因素是，他们能否做出正确的选择。实际上，除了多如牛毛的事后诸葛亮，即使是在当时，也有极少数聪明人的目光洞穿了现实的雾霾，并指明了前进的方向。这个人就是凯恩斯，但遗憾的是，胡佛和美国都没有在最恰当的时间遇见他。

20世纪20年代初，没有人认为凯恩斯会成为可以和亚当·斯密比肩的经济学大师，没有人相信他会有和马克思同样多的追随者，没有人相信他会成为“资本主义的救星”。在人们的眼里，他只是一个任性的英国官僚，在他并不在行的经济学领域信口开河。

人们从来都是在付出惨重的代价之后，才开始依稀地回忆起先知曾经发出的孤独呐喊。有了《和约的经济后果》一书的铺垫，1936年，凯恩斯的代表作《就业、利息和货币通论》发表之后，引起的就不再是一场波澜，而是经济学的一场革命。凯恩斯的理论一反自18世纪以来亚当·斯密尊重市场机制、反对人为干预的经济学思想，主张政府应积极扮演经济舵手的角色，透过财政与货币政策来对抗经济衰退乃至于经济萧条。凯恩斯的思想不仅是书本里的学说，也成为20世纪二三十年代世界性经济萧条的有效对策。他的这些思想为政府干预经济以摆脱经济萧条和防止经济过热提供了理论依据，创立了宏观经济学的基本思想。在战后，他的思想更是被世界上大多数国家所接受，构筑起资本主义社会繁荣期的政策思维。

“大萧条”持续了三年半之后，罗斯福把美国变成了凯恩斯主义的实践场。虽然凯恩斯的大作《就业、利息和货币通论》是在1936年才发表的，但凯恩斯的基本思想在20世纪20年代就开始通过他的论文和专栏深刻地影响着罗斯福智囊团里的年轻学者们。尤其是在第二次新政期间，罗斯福的一些主要顾问多数是凯恩斯主义者，有的人转而相信凯恩斯主

义，有的人则持与凯恩斯类似的见解。

另外一种看法是，凯恩斯是否影响了“罗斯福新政”是一笔糊涂账，但凯恩斯肯定影响了希特勒。凯恩斯的国家干预主义正和希特勒短期内提振德国经济、壮大德国实力的诉求同出一辙。凯恩斯真正帮到的是希特勒。

从战后一直到现在，经济学家们其实只能站成两队，要么站在亚当·斯密后面，要么站在凯恩斯后面。显然经济学家里站在亚当·斯密后面的那支队伍要长得多，但真正能对政策产生影响的一定是站在凯恩斯后面的人。显而易见，如果政府不能对经济进行有效的干预，那么在和平世界里还要政治家干什么？每一个政治家基本上是一个天生的凯恩斯主义者。

其实世界经济发展到今天，凯恩斯主义和古典经济学原理已经如同和面——面多了加水、水多了加面，这思想、那主义最后还是决定于谁是和面的人。

罗斯福：新官上任三把火

伟大的政治家都是因为在历史的关键时刻做出了顺应潮流又超乎人们想象的举措而被尊为伟大的。

1933年3月4日，星期六，新任总统罗斯福从胡佛手中接过了领导美国的权力。此时持续近4年的“大萧条”已经让美国这个新崛起的世界头号工业国变得千疮百孔、风雨飘摇。在早春的寒风中，罗斯福面对国会山下草坪上十多万群众和收音机前的数百万听众发表了20分钟的讲演。

“我相信，唯一让我们恐惧的就是恐惧本身，一种无名的、丧失理智的、毫无道理的畏惧心理。它让我们什么事也办不成，使我们无法由退却转为进攻。”罗斯福要驱赶过去4年给美国人带来的恐惧，他呼唤行动。“这些黑暗的日子，如果教会了我们，我们真正的命运不是要被别人照顾，而是要照顾我们自己，照顾我们的同胞，那么我们为此付出的全部代价都是值得的。这个国家现在需要行动，现在就开始的行动。”行动从哪里开始呢？

上任的第二天，星期天的晚上，罗斯福发布了作为总统的第一项政令：下令全美银行从下周一，也就3月6号开始停业4天。行动，从华尔街，开始了。

《纽约时报》1933年3月6日的头条是这样报道的：

华盛顿3月5日讯——为了防止金银币、金银条的出口和藏匿，今晚11点，罗斯福总统发表了一项声明，下令从明天起至星期四为银行停业期。今天早些时候，他已经召集国会于星期四开会。

对于从建国开始，就以防止权力的滥用为宪法最高原则的美国，罗斯福怎样证明他宣布银行停业的行为是合法的呢？在美国记者曼彻斯特的《光荣与梦想》中有这样一段描述："晚上，他动手干了起来。他一边咬着往上翘的烟嘴，一边起草文件，援引那几乎被人忘记了的'一战'时期定下来的《对敌通商法》，宣布全国银行一律休假4天。"

和《纽约时报》的报道相比，接近于小说的《光荣与梦想》更试图把罗斯福的上台塑造成一个旷世英雄的横空出世。而《纽约时报》的表述是：

甚至当罗斯福总统宣誓就职两小时后还在检阅参加典礼的游行队伍时，他的内阁成员与其他关系密切的顾问就已在检阅台后开始商议了。总统今晚的声明中所包含的许多措施早在这些非正式会议上试探性地提出了。财政部长和国务卿在与其他官员商议之后，就离开现场，通过电报、电话将联邦储备银行行长及各大银行家于今天召集起来，同他们一起让即将发表的总统声明的内容得到完善。总统在与联邦储备系统官员和银行家开了一整天的会，并与内阁成员开过特别会议之后，于今晚发布了声明。

在《光荣与梦想》的描述中，罗斯福的这一天是独自在新搬进的椭圆形办公室里度过的。懊丧的胡佛在搬家的时候，连一支笔或者一张便签都没有给新总统留下，于是，总统大叫一声，找来了秘书和助手，找来了纸笔，开始学着当总统——几个小时的深思之后，一项具有标志意义的法案就此诞生了。

盼望改变现状的美国人，更需要看到一个力挽狂澜的英雄拯救民众于水火。一位住在加利福尼亚州的记者甚至在打字机上写下了这样"出格"的话："就是罗斯福一把火烧了国会，我们也会大声欢呼，好哇，火

到底是点着了。”

其实，宣布银行停业根本算不上是“大萧条”战略反攻的号角，那只不过是一件接管了国家权力的人不得不做的事。美国金融体系的全面崩溃早就开始了。在1929年华尔街股灾之后，美联储采取的出人意料的紧缩性货币政策对经济不但没有起到挽救的作用，反而是雪上加霜，最终演变成“大萧条”，国民收入水平下降了31%，价格水平下降了30%，失业率达到20%。当金融机构出现经营困难的时候，美联储并没有发挥最后贷款人的作用，流动性挤兑就自然出现了。“大萧条”带来的紧张不安和四起的谣言让人们不再安心把钱放到银行，统统取回家藏起来，成千上万的金融机构被迫关闭。

到1932年10月，金融体系到了坍塌的边缘，内华达州第一个宣布银行休假，以挽救一连串银行倒闭的风险。紧接着其他各州都如法炮制，纷纷宣布银行放假。一时间仿佛回到了古代，全美国陷入了不知道拿什么和别人交换东西的境地。一些地方发行了自己的代金券，墨西哥比索、加拿大元被广泛使用。

到罗斯福就任的那一天，除10个州外，其余各州都宣布了银行的停业期。在这种情况之下，罗斯福所做的其实就是对现实的确认和正视。但面对国会和最高法院强大的保守势力，罗斯福必须迅速建立起自己的统一战线，他没有像很多人所预想的那样选用左派人士对政府进行大换血，而是留用了不少胡佛政府的成员——他任用了共和党人士沃丁担任财政部长。国难当头，需要面对的最大敌人是恐惧，而不是政治对手。罗斯福的绥靖政策让他获得了广泛的支持。

在4天之后的国会会议上，罗斯福的努力获得了回报。国会特别会议开始，《紧急银行法》在只有一份草案，还未来得及印刷发放到议员们手里时就高票获得通过，前后只用了38分钟。这项在保守派看来不可思议的法案赋予了总统至高无上的权力。根据法案，国会今后要无条件地通过总统和财政部长“已经采取和今后将要采取的”一切措施。“百日新政”由此拉开序幕。

在之后的一百天中，罗斯福利用国会授予的权力制定了一系列法案，完成了资本主义有史以来最全面和深入的政府干预。一系列针对华尔街的改革法案接踵出炉：复兴金融公司被要求筹集资金重组银行，并发放更多的货币；金本位被废止；《联邦证券法》通过，发行股票被要

求必须进行信息披露；商业银行和投资银行被要求分业经营；银行存款必须进行保险以确保其安全性……

罗斯福第一，上帝第二

罗斯福是天才的沟通者，他不但说服昔日的政敌加盟新政大业，说服国会给自己最大的授权，说服华尔街接受苛刻的监管，更是首创了著名的“炉边谈话”——从1933年3月12日开始的每个星期日的夜晚，罗斯福都通过广播这一新媒体和全美听众交谈，用通俗、亲切的语气解释他的政府正在做的一切，邀请全美人民通力合作，驱除恐惧、迎接希望。

在古典经济学看来，“罗斯福新政”是对市场经济最大的一次策反，人为打断了市场的自我修复机制。不少学者用毕生的精力试图证明，所谓的罗斯福新政是由一连串缺乏内在逻辑、散乱而自相矛盾的政策组成的怪胎。罗斯福本人对经济一窍不通，所谓新政，并没有救美国于水火，而几年后爆发的第二次世界大战才是美国走出萧条的真正原因。对罗斯福新政功过的评价争论到现在仍然在继续。

这些经济学家们总希望通过数学模型的计算来框定人类社会的发展规律，但真正的政治家绝不会书呆子般按照经济学的逻辑来思考经济，他们思考任何问题的角度都只有一个——人心。

作为一名天生的政治家，罗斯福敏锐地认识到，股市暴跌、银行破产、工厂停工、用户挤兑——所有的这一切都源于对未来更坏结果的恐惧。他所需要做的就是通过行动来重新唤起美国人民心中面对困境的勇气，罗斯福做到了这一点。

写到这里，联想到为应对2008年到来的金融危机，中国政府做出的4万亿巨额投资的举措。不少经济学家认为这一计划出台过于仓促，数额也过于庞大，是造成当下货币超发、房价飞涨、通货膨胀的主要原因，以此质疑这一政策的合理性。但在我看来，温总理所言“信心比黄金更重要”，其实就是“唯一让我们恐惧的是恐惧本身”版，这依然是政治家们对经济政策的政治思考，无法在经济学的逻辑中评定是非。

坐在轮椅上的罗斯福，他的耳朵所能够倾听到的声音，比以往的任何一位总统都多。大约有100多个人可以不必经过秘书事先通报直接请

他听电话。上任后，他给秘书班子立的第一条规矩就是不许挂断任何一个因为有困难而向白宫求助的电话，必须有一个相关的负责人和求助者谈谈。人们从后来写给总统的群众来信中发现，有不少信件都是向白宫求助，最后因为问题得到解决而写来的感谢信。

在罗斯福声誉最鼎盛的时期，对纽约市小学生进行的一次民意测验中，罗斯福是最受欢迎的人，上帝排在第二位。

有人说，罗斯福当时在美国的威望和得到的授权都超过了希特勒在德国的状况。但美国人是幸运的，如他们以往的总统华盛顿和林肯一样，罗斯福自愿选择在宪法的约束下行使人民赋予他的权力，这也是这个新大陆200多年来危机一直没有转化为灾难的真正原因。

百日新政

时势造英雄。最坏的时刻，就是伟大的变革者诞生的时刻。

在上任的头几天颁布《紧急银行法》稳定了金融秩序之后，罗斯福开始对整个资本主义制度挥起了手术刀。从1933年3月9日到6月16日，罗斯福以疾风暴雨般的速度制定了十几项法案，百日新政之说由此而来。

《纽约时报》1933年6月17日头版，名为“总统启动复兴计划，签署银行、铁路和工业法案”的文章是这样开头的：

史无前例地在和平时期对国家经济生活采取控制做法的罗斯福总统，今天开始将其从萧条中复兴的计划付诸实施。在两个小时之内，他签署了国会的数个法案，使他获得了控制工业、协调铁路以及启动耗资33亿美元的公共工程计划的权力，随后拉开了积极实施诸如此类重大措施的序幕。

人民已经将权力无保留地交给罗斯福，罗斯福没有浪费这些权力。

在这一天，包括《格拉斯–斯蒂格尔法案》、《农业信贷法》、《征税法案》、《国家工业复兴法》等重要法规都被通过。

公共工程署成立，这个机构负责通过投资兴修水利、建设州际高速

公路、植树造林整治国土等项目创造就业。

在通过的法案中，最重要的就是《国家工业复兴法》。根据《国家工业复兴法》，联邦政府成立了国家复兴管理署，指导劳资双方订立本行业的“公平竞争法规”，要求各工业部门制定生产规模、产品价格、市场分配、工人工资标准及工时数等，由雇主、工人和消费者共同监督生产。如果发现企业有违规行为，总统有权吊销其营业执照。

复兴署的官员们为工业复兴法实施设计了仪式化的“蓝鹰”标志：一头雄鹰一脚踩着齿轮、一脚踩着闪电，鹰下面的一行字是“我们各尽其职”。《国家工业复兴法》规定，凡是自愿遵守法规的企业被允许在其产品上贴“蓝鹰”标志。几周之内，250万雇主签字表示遵守这个法规，全美近90%的企业参加了蓝鹰运动。

罗斯福在为《国家工业复兴法》所做的长篇发言中表示，该法案的执行将有望在短时间内创造100万个就业机会。他号召各行各业的雇主们多多合作，减少工人的工作时间，以尽量多雇用一些人。

“总统说，该方案对企业和工人都是一种挑战，他保证政府对双方都有所保护，防止不公平的做法。”《纽约时报》报道中的这句话的实际背景是：在此之前，美国政府的基本立场是站在雇主一方的。现在政府宣称自己站在中立的立场上，实际上是对过去立场的背叛。这一法令理所当然引发了雇主阶层和保守势力的反对。但基于罗斯福当时获得民众的拥戴和崇拜，没人敢站出来反对这一法案。

“《国家工业复兴法》或许会作为美国国会迄今为止制定的最重要、最具深远意义的法规而被载入史册。它代表着有利于美国保持繁荣稳定的最大努力。”罗斯福这样评价他一手推进的这部法律。

给华尔街定规矩

在贪婪的沃土上最容易长出来的是骗子。华尔街显然是一个贪婪的土壤最肥沃的地方。每一次退潮，没穿泳裤的人都会出丑。每一次金融海啸过后，华尔街都会有骗子现出原形。

1933年11月1日，《纽约时报》的头版头条这样写道：“阿尔伯特·

威金今天在参议院银行与货币委员会面前承认，在1929年股市暴跌前一个月，他开始卖空大通国民银行的股票。”威金先生是大通银行的老板。这家成立于1799年、比摩根银行的历史还长的银行，一向有着良好的口碑。在股灾到来的前几个月，他通过自己注册的几个关联公司大肆卖空自己公司的股票。因为偶然的原因，威金的卑劣行为被发现。

如果有人卖空自己掌管公司的股票，那么他就有故意让自己公司股票下跌的动机，而想让自己公司的股票下跌对于掌管公司的人来说，就像试图弄脏自己的衣服一样容易。在股灾中备受打击的人们愤怒了，他们把威金传唤到国会接受质询。

律师出身的银行与货币委员会顾问皮考拉向威金提问：“作为银行首脑，卖空自己公司的股票是否道德？”威金先生回答：“我认为让自己银行的股票交投活跃是值得称赞的。”威金不承认自己的行为违法，连违反道德都不承认。每个人都觉得威金这么做不对，但没人能够引用相应法律对他绳之以法。从这条买卖金钱的小街形成的那天起，游戏规则就一直掌握在华尔街的手里，显然也不能指望他们会订立对自己不利的规则。

罗斯福下决心要终止这种无法无天的状况，他要给华尔街订规矩。

1933年5月27日，罗斯福签署了美国历史上第一部规范证券交易的法律《联邦证券法》，要求所有的新股发行必须在联邦证券交易委员会注册，而且要披露特定的信息。同时法律明确规定，公司高级职员卖空自己公司股票属非法行为。威金虽然逃过了法律的制裁，但这一明显不利于股民的漏洞总算被堵上了。

1929年，纽约交易所一个交易席位价值50万美元，而现在不足7万美元。1929年的股票崩盘被认为是导致“大萧条”的根本原因，公众将主要责任归咎于政府对股票市场监管不力，任由华尔街的大鳄兴风作浪。

华盛顿此时拿华尔街开刀，在华尔街看来，是因为罗斯福需要一只替罪羊。但罗斯福坚持认为，这既是一个道德问题也是一个经济问题。在1932年竞选的时候，他就提出要对股市进行更为严格的监管。在一次演说中，他说“政府无法阻止个人做出错误的判断，但政府却可以在很大程度上阻止狡猾的人用谎言和隐瞒信息的方式进行欺骗”。罗斯福开始履行自己竞选时的承诺。

在谈到证券市场的时候，罗斯福会经常引用一本名叫“别人的钱”（*Other People's Money*）的名著。那本书中有这样一句话：“公开化，被公正地赞誉为治疗社会和产业疾病的良方。人们认为太阳光是最好的消毒剂，而电灯的光亮则是最有效的警察。”

1933年3月29日，罗斯福将《1933年证券法》提交国会，这项法案的另外一个名字是《证券真实法》。议案在国会遭到了华尔街及其代言人的激烈反对。他们认为有些条款似乎过于严酷。面对强大的压力，议案被一再修改，最终通过的时候比当初的动议宽松了许多。

罗斯福没有太较真，而是留了后手，一年之后，又一项有关证券监管的法案被提交国会。1934年5月27日的《纽约时报》写道：

经过长时间的激烈辩论之后，今天与会者就《证券交易所管理法》全面达成协议。众参两院有望马上批准此法案。根据这个法案的规定，股票市场的管理将集中由名为“证券交易委员会”的新机构进行，该机构由总统任命的5名成员组成。

对于证券交易中故意的违规行为和触犯法律的行为，判处两年以下的监禁和10000元以下的罚款，或者两者兼判。

惠特尼：让华尔街蒙羞的人

在华尔街拒绝监管的保守势力中，冲在最前面的是纽约证交所主席理查德·惠特尼，即使在大股灾之后，他依然用“完美无瑕”来形容他掌管的纽约证交所。他的底气来自股市崩盘时他传奇般的“英雄壮举”。在股灾来临的时候，他果断地吃进那些迅速下跌的股票，试图挽救即将崩塌的大厦。虽然此举并没有产生什么实际意义，但却为他赢得了华尔街拯救者的声誉。

惠特尼和罗斯福同来自康涅狄格州的格罗顿，两人是哈佛大学的校友。

看上去，惠特尼是那种典型的华尔街老牌贵族，出身富贵之家的老牌金融家。外表风流倜傥，生活奢华，出手大方，交友甚广。他在华尔街开办有自己的经纪公司，他的兄弟乔治是摩根财团的高级合伙人，他

的岳父是纽约联邦俱乐部的前任主席。他在纽约有好几处豪宅，周末则在新泽西自家的农场里打狐狸。

20世纪30年代初期，成为纽约证券交易所的主席之后，惠特尼傲慢的华尔街作风越来越明显，甚至连当了美国总统的老同学罗斯福也不放在眼里。在各种场合猛烈抨击罗斯福新政的每一项改革措施成为他标志性的举动。

但在一掷千金的豪迈和对总统指手画脚的气概之下隐藏着一个惊天的秘密。惠特尼一直在走下坡路，他的经纪公司赚不了多少钱，而他的愚蠢的投资理财手段导致其自有资金不断缩水。由于总是能借到钱，他对挥金如土的生活方式没有任何的收敛。最终，惠特尼陷入了债务累累的绝境。

圈子里的人渐渐有所察觉，在借钱越来越难之后，惠特尼就只得依靠挪用公款和金融诈骗来渡过难关了。他盗用纽约游艇俱乐部交由他保管的资金，以及纽约证券交易所用于救济经纪人遗属的基金，甚至偷窃了妻子和岳父的财富。直到1938年，惠特尼的骗局终于再也支持不下去了，一个来自华尔街的惊天大丑闻被昭告于天下。

左翼的《国家》杂志幸灾乐祸地写道："即使J·P·摩根偷拿圣约翰大教堂的银餐具时被捉拿，都不会比这件事让华尔街更尴尬。"

约翰·戈登在他的著作《伟大的博弈》（*The Great Game*）中这样写道："惠特尼的丑闻彻底改变了原来的力量均势，道格拉斯和证券交易委员会迅速抓住了这个保守主义集团土崩瓦解的好时机。"

成立由总统任命的独立的证券交易委员会对证交所进行监管，对故意操纵股票的人治罪，这才是罗斯福想要的。致力于推动这项法案的议员皮考拉在接受《纽约时报》的采访时高兴地说："根据《证券交易所管理法》，投资者将获得比以前更全面、更可靠的有关数据，这样能够给投资者更大的信心。该法案将使操纵股市的人走向穷途末路。"

法案通过后，美国证券交易委员会横空出世。罗斯福任命自己的老朋友肯尼迪担任首任证监会主席。此肯尼迪就是后来美国总统肯尼迪的亲生父亲。不少人反对这个任命。在他们看来，这就像让狐狸去看管鸡窝。《新闻周刊》这样评价道："肯尼迪先生——从前的投机者和庄家，现在的工作是制止投机和坐庄。"

人们看到了老肯尼迪的过去，却没有看到他的内心。和绝大多数投机商不同，肯尼迪在政治上有雄心。在罗斯福竞选州长和总统的时候，他都鼎力相助。事实证明，这是他最成功的投资。在资助罗斯福的时候，肯尼迪其实就做出了自己的人生选择——背弃了华尔街，背弃了自己的过去。在不太长的任期内，这位最熟悉华尔街投资伎俩的前投机者，探索出了监管华尔街的一套方法，并被他的继任者道格拉斯发扬光大。美国证券业的监管体系就此奠基。

这套制度，至今仍然是美国证券市场的“定海神针”。在之后的几十年时间里，虽然美国和资本主义世界经历过好几次重大的危机，但以纽交所为代表的美国证券市场一直表现出相对的稳定性。即使是在2008年，这次被称为自“大萧条”后最严重的金融危机中，纽交所的股指也没有像投行等其他金融业务那样陷入崩溃的边缘。

一个法律完善、治理有方的证券市场的珍贵价值在于，即使投机的泡沫破灭，泡沫下面潜伏的却是一家家上市公司的真实业绩，那才是经济和社会发展的核心动力。这也就可以解释，为什么每一次看上去像灭顶之灾，几年以后再看都是浮云。法制下的证券市场是资本主义的真正基石。

“大萧条”的惨痛经历让美国政府认识到，一个被严格监管的市场才能经得起风浪，而一个能够被从业者操纵的证券市场只能给经济带来灾难，从那时起的80多年来，针对股市的法案不断出台，华尔街经纪人的行为不断被规范。

1934年，美国证券交易委员会通过法令，禁止联手坐庄，禁止透露内幕信息，禁止经纪人购买其做市股票的期权。1938年纽交所制定了新的章程，旨在加强交易所的公共职责，不再仅仅是一家以盈利为目的的公司。在新的章程里，交易所主席成为一名拿薪水的雇员而不再是交易所会员。交易所对会员公司也增加了更频繁和更严格的审查制度，会员公司的债务上限被确定为其运营资本的15倍以内，经纪业务与承销业务必须分离，客户的账户必须与公司自营账户分开。为了防止卖空在股市恐慌性下跌时打压市场，卖空单只在股价上升时才被认定为有效。

“倒牛奶”与农业危机

绝大多数中年以上中国人对美国“大萧条”的认识来自这样一个场景——白花花的牛奶被倒进了密西西比河。这个场景的描述来自课本中对资本主义经济危机现象和成因的分析段落。在牛奶只能定量配给大城市婴幼儿的时代，这样的描述最真切地唤起了人们对于一种坏的社会制度的不解和痛恨。

尽管后来有众多的学者纠正中国教科书中对“倒牛奶”这一现象过度意识形态化的解释，但没有人能够否认大规模地倾倒牛奶的确是“大萧条”时代最具标志性的现象。

倾倒牛奶的根本原因是严重的供大于求。进入20世纪，美国人口迅速增加，城市化进程加快。第一次世界大战爆发后，美国经济进一步扩张，欧洲对美国农产品的需求迅速增加，美国农业机械化、集约化水平也不断提升，促使美国农业生产效率大大提高，各类农产品供给快速增加。但随着欧洲农业迅速恢复，美国粮食因而出现严重的生产过剩，价格开始大幅下跌。

美国是全世界最早将机械大量用于农业生产的国家。早在20世纪初，美国人在牧草的收割、打包和运输上就基本使用农业机械。新大陆绝佳的自然条件和美国农业机械化的高速发展，导致第一次世界大战后美国的农业劳动生产率迅速提高，从1914年到1919年，美国的农产品出口总额增加了2.64倍，但美国农产品过剩的问题越来越严重。农产品价格和农民收入急剧下降的情景经常出现。

后来成为罗斯福农业新政操刀人的亨利·华莱士，此时开始了对农业的深入研究。华莱士认为，第一次世界大战后由于国际市场的恢复，美国在战时冲高的农业生产会在战后出现过剩，价格会下降，如果不及早准备，战后美国的农业及农民的收入都会陷入困境。华莱士在报纸上发表了不少文章，竭力呼吁美国农民减少耕种面积，以应对战后可能到来的困难。

然而，农民怎么会听得进去呢？战后不久，华莱士的预言就得到了验证，由于欧洲农业开始恢复等因素的影响，美国农产品出口市场急剧下降，农产品价格严重下跌，农民收入锐减。1919年到1921年，美国农业出口额从41亿美元下降到18亿美元，玉米价格从每蒲式耳1.38美元下降到42美分，美国农业历史上第一次陷入危机之中。

华莱士继续寻求解决之道，呼吁农民多种喂养奶牛的苜蓿草，少种粮食，以控制生产，增加收入。但听劝的农民并不多。华莱士意识到由于农民长期处于分散经营的状态，要求他们自行调整生产结构，改变自己的种植计划是不可能的，所以应该由政府进行干预农业生产。

华莱士的农业干预计划在信奉自由市场经济的柯立芝总统那里完全没有市场，他的奔走呼号最终以失败告终。

1929年10月，历史上空前的经济大危机在美国爆发，之后的“大萧条”使农业受到的打击尤其严重，农产品生产者价格指数由1928年的64.8下降到1932年的29.5，农场纯收入由61.5亿美元降至20.3亿美元。此时人们想起了华莱士，他的农业经济调整思想终于被社会所认可。

1929年到1933年，美国农产品价格不断下降，棉花从每磅12美分降到5美分，小麦从每蒲式耳88美分降到32美分，农民现金收入从162美元降到48美元。

随着“大萧条”的蔓延，城市人口的收入水平越来越低，没有钱买牛奶，牛奶供大于求的现象愈演愈烈。牛奶平均收购价格由1931年1月的每100磅2.25美元，降到了1933年4月的每100磅0.99美元，已经低到无法维持奶农基本生活的水平，许多奶农就连生活必需品都买不起，用毕生积蓄投资的奶场都将付之东流。牛奶价格整体下跌，卖得越多，赔得越多，甚至不及运输费用，不得已只能倒掉牛奶。

还有另外的原因是，在1931年到1934年期间美国多次发生罢工奶农强行倾倒其他奶农的牛奶的事件。在一些中西部州，农民组织了“牛奶罢工”以抗议经纪人支付给他们的低廉价格。绝望的农民封锁了道路，阻止其他农户的牛奶或奶油运往城市，甚至将牛奶倾倒在河里。

“倒牛奶现象”其实是整个农业遭受危机的缩影。其实，从1921年农业过剩刚开始显现的时候，农场主们就开始呼吁政府干预农业。议会中的农业集团的代表，参议院议员麦克纳里和霍根提出了一个名叫“农业平等计划”的法案，在1924年到1928年间每年都提交到国会，但最后都没有被通过，或通过后都被当时的总统柯立芝否决。议案的主要诉求是通过关税保护美国国内农产品市场，为农产品设置保护价。议案提出以1905年到1914年农产品与非农产品的价格关系为基准，确定农产品的价格。国家创立联邦农业出口公司，通过补贴向国际市场销售国内市场

难以容纳的那部分农产品，以保证国内主要农产品的价格。

“麦克纳里–霍根主义”为政府在20世纪30年代对农业的干预打下了基础。在“大萧条”期间，政府应当干预农产品市场价格的看法得到越来越多的认同。就连坚决抵制政府干预经济的胡佛总统也开始寻求农业问题的非市场化解决办法。他在1929年颁布了《农产品销售法》，创建联邦农业理事会，设立了一笔5亿美元的基金，利用基金购买和储存农产品以稳定价格。但随着资金耗尽，胡佛在是否继续执行上发生了摇摆。理事会不得已释放库存，导致市场进一步震荡，1933年，联邦农业理事会因胡佛下台也解散了。

华莱士与农业“去产能”

1933年，罗斯福就任总统后任命农业专家亨利·华莱士出任农业部长，成为罗斯福实施新政的左膀右臂。迅速推出了大规模干预农业的法案——《农业调整法》。华莱士在上任之前就长期战斗在与自由放任的农业政策斗争的第一线。他所展现出的具有前瞻性的农业思想深得罗斯福欣赏。在华莱士的主持下，美国制定了一系列全新的农业政策，成为“罗斯福新政”的核心组成部分。

华莱士的改革主要有四个方面。

一是控制农业产量，稳定农产品供应。1933年5月12日，在华莱士的努力下，国会通过了第一个《农业调整法》，授权农业部长领导进行大规模的限制生产行动。随后，农业部在华莱士领导下开展了严厉的限产措施，在整个新政期间，“生产控制”一直都是华莱士农业政策的核心。

俗称为“3A法”的《农业调整法》最重要的内容就是控制农作物播种面积，稳定农产品供应。在华莱士领导下，美国开展了史上最严厉的限产措施：棉花和小麦的耕种面积分别被削减1000多万亩，玉米耕种面积减少900多万亩，肉类、奶油、糖、亚麻等分别进行了不同程度的生产限制，大量的小麦、马铃薯、牛奶，及猪、牛、羊被下令销毁。并随后在全美建立了500多个土壤保护区，对耕地进行休耕，对自愿减少播种面积的农户进行补贴。法案还号召农民在价格低廉的时候储存农产品，

而不上市销售，对因储存农产品而资金不足的农户给予贷款支持。另外，制定农产品的销售限额计划：给农场规定某项农产品的销售限额，对限额内的产品给予价格补贴和奖励，对超出限额的部分给予惩罚。

1936年1月，最高法院宣布《农业调整法》“违宪”。1936年2月，由华莱士竭力争取通过的《土壤保持和作物调配法》规定，对凡不再种植消耗土壤肥力作物，而改种保持土壤肥力作物，且进行土地整治的农民，由国家拨发奖金。通过这一措施，全美先后建立了548个土壤保护区，从而有效控制了农业实际耕种的规模。美国众多地区的耕地就是在那个时候恢复成树林和草原的。

二是实施国家对农业的信贷扶持与资助，保证正常的农业生产活动。这方面，华莱士主要通过国家的财政政策对农民提供支持。农业部在华莱士的领导下先后促使国会通过了《农业信贷法》、“农场抵押法”、“农作物贷款法”等法律，以加强对农民的信贷扶持与政策支持。在整个新政期间，政府用于农业的直接补贴达到数十亿美元。他还推动了美国农作物保险制度，使农民在遭遇自然灾害时能够得到赔偿。

三是加强农产品流通领域的调节，稳定农产品价格。华莱士动用政府力量，引导农业生产者与农产品加工者之间签订“市场协议”，使他们在最低限度价格、供求总量等方面达成协议。对一些农产品实施出口补贴，以缓解国内农产品市场的供过于求；启动国内食物捐赠计划，推行食品券计划、学生免费午餐、儿童营养计划以增加农产品需求。

四是培养农民的合作意识。在就《农业调整法》通过发表的演说中，华莱士表示，美国“自由的个人主义时代”已经结束，“唯一可以达成长期生产控制的方法，乃是农民们自己组织起来，联合起来进行努力”。他建立农业地方委员会，让农民代表参与拟订区域性农业改革计划，最后再汇总到农业部形成全国性计划。在他的领导下，联邦政府在全美建立了近2500个县级计划委员会，广泛吸收农业代表参加，使其成为农业部多项重要决策的基础。华莱士致力于美国农业科研体系的建立，在他的领导下，农业部新建立的农业研究中心、实验室、研究站遍布全美，为美国的农业生产和发展提供充分的技术保障，至今美国农业部依然是所有政府部门中科技人员最多的。

华莱士最具革命性的措施要数创立美国的农业“常平仓”制度。在主要农产品出现过剩时，由国家对农民发放储存农产品的“无追索权”贷

款，实行价格保护；在常平仓爆满时，国家实行农产品的配额销售，保证农民不竞相降价，避免造成混乱；在农产品不足时，国家用平常仓的储存补足市场，维持农产品市场价格的稳定。

“常平仓”制度源自中国。早在战国时李悝在魏所行的平籴，即政府于丰年购进粮食储存，以免谷贱伤农，歉收年卖出所储粮食以稳定粮价。汉武帝时，桑弘羊发展了上述思想，创立平准法，依仗政府掌握的大量钱帛物资，在京师贱收贵卖以平抑物价。到了宋代，“常平仓”也是王安石变法的重要内容，常平仓制度在中国延续了两千余年。

钱穆先生讲过一个段子。抗战时期，已经成为美国副总统的华莱士来华访问，在兰州一下飞机，就向欢迎他的政府大员提起王安石来，深表钦佩之情。而那些大员却瞠目不知所对。钱穆先生由此感叹：“因为在我们近代中国人心目中，只知有华盛顿、林肯。认为中国一切都落后，在现代世界潮流下，一切历史人物传统政制，都不值得再谈了。于是话不投机，只支吾以对。”

华莱士的改革行动取得了显著成效。从1932年至1939年，美国小麦、玉米、燕麦等主要农产品的平均价格从每蒲式耳28.5美分增加到52.3美分，棉花价格从每磅6.52美分增加至9.09美分，农民的处境得到根本性的好转。当时的民意测验表明，超过2/3的农民认为农业新政帮助了他们，超过3/4的农民认为华莱士的工作非常出色。

罗斯福新政对农业的干预超出了所有领域。但在新政思维下，美国农业生产效率的提升是一个不争的事实。

华莱士主导下的农业新政建立起了美国现代农业制度，被誉为“在美国试行的最勇敢的社会实验之一”。罗斯福这样赞扬华莱士：“在华盛顿，我们从来没有一个农业部长——至少肯定在我们这一代没有——像华莱士那样理解农业问题，像他那样把农业问题与整个国家的经济联结起来。”

华莱士的农业“新政”至今依然是世界各国干预农业的蓝本。但他在中国的知名度来源于1944年作为副总统访华时的一件副产品，他将美国的甜瓜种植技术介绍到中国，这种目前在餐后最受欢迎的水果在兰州被称作“白兰瓜”、在内蒙古被称作“河套甜瓜”，但那里的人们平时更喜欢它的俗称——华莱士瓜。

《农业调整法》的确取得了实效，到1935年，大多数农产品的价格显著提高。但在农产品“去产能”过程中所产生的大量浪费从当时延续至今，依然难以让很多人接受。1936年，美国最高法院认为征收特定税收以补助农民的行为非法，宣布《农业调整法》违宪，法案大部分内容遭到废止，许多农户因此破产。

“政府对农业的干预，既是规模壮观的胜利，也是代价昂贵的失败。”《剑桥美国经济史》（*the Cambridge Economic History of the United States*）中用这样一句充满无奈的话来评价美国的农业政策：“《农业调整法》是一个官僚主义的噩梦——必须要搜集大量的信息，起草数以千计的合同，听取数不清的上诉等等。农民有足够的动力夸大他们的基础产量。不断有人指控实施过程中存在的严重不平等。还有数不清的其他问题。农民们倾向于用最差的土地参与政府项目……”《剑桥美国经济史》对政府过度干预农业所产生的副作用进行了分析，但并没有对美国的农业干预政策进行全面的否定。1938年，美国又颁布了新的《农业调整法》，对1933年颁布的这部法律进行了修订，修改了原法案中政府对农产品播种面积等方面过度干预的权力。新的《农业调整法》此后不断完善，成为美国现有农业制度的基础。

在波士顿闹市区的一个十字路口，两组紧邻的塑像吸引了我的视线。其中一组名叫“到达波士顿”，青铜塑造的是瘦骨嶙峋的一家三口，孩子和父亲坐在地上低垂着头，母亲面朝苍天在哀叹。另外一组名叫“美国梦”，同样的一个家庭，健康的父母拉着欢快的儿童走在大路上。

雕像下面的铭文记录了这两座雕像的来由。1847年，37000名挣扎在死亡线上的爱尔兰难民到达波士顿。发生于1845年至1852年的爱尔兰大饥荒，在7年的时间内，爱尔兰人口锐减了将近1/4；这个数目除了包括饿死、病死者，也包括了约一百万因饥荒而移居海外的爱尔兰人。造成饥荒的主要因素是一种造成当地的主要农作物马铃薯绝收的疫病。饥荒中来到美国的爱尔兰人在之后的日子里凭借他们的勤劳和智慧，在新大陆站稳了脚跟，实现了他们的美国梦，他们的后代当中涌现出许多杰出人物，包括20世纪60年代的美国总统约翰·肯尼迪。

爱尔兰人来对了地方，这块新大陆自欧洲殖民者到达之后从未发生过大规模的饥荒。在美国96291万公顷的国土上，现在的耕地达19745万公顷，占世界耕地总面积的13.15%，是世界上耕地面积最大的国家。美国人均耕地面积0.7公顷，是世界人均耕地面积的2.9倍，是中国

人均耕地面积的8倍多。而美国可开垦成耕地的地方比现有耕地面积大得多。在美国东部和西部，开车走上千公里都难得看到一块农田。

实际上这些地方很多以前都是农田，但随着美国农业政策的推动和农业自身的发展，都逐渐退耕还林。现在美国的农业主要集中在中部和南部的几个州，全美大多数州已经基本不发展农业。

美国农业现有格局的形成，源于罗斯福时期政府对农业的干预政策，之后虽然经历了不同党派政府的多次调整，但基本格局还是罗斯福时期打下的基础。以罗斯福新政为一个重大节点，美国政府大量补贴农业、干预农产品价格，并促进了农业现代化。现在，美国以最少的人口经营着全世界最发达的农业，其农产品的竞争力，在全世界所向披靡。

“赤化美国”

在巨大的危机面前，当年杰弗逊总统的理念，同时也是大多数美国人的坚定信念——“管得最少的政府便是最好的政府”被抛到九霄云外。有人私下议论，美国已经被赤化，成为一个社会主义国家，其他的人则觉得：那又怎样？美国学者狄克逊·韦克特在他的《大萧条时代》一书中这样评价道：“在新政的这段蜜月期里，总统和人民之间是真正的爱情婚配，双方也许都有少许的不理性，相信对方是绝对可靠的，但话说回来，爱情毕竟是超越逻辑的。”

其实罗斯福和后来大多数学者都看清了一个事实：美国经济危机的真正根源既不是股票市场的崩盘也不是市场投资不足，而是由巨大的贫富差距导致的生产能力过剩和消费不足。进行大规模的基础建设投资的主要目的是增加就业岗位，而不是拉动GDP。罗斯福新政的主要内涵在于缩小贫富差距，让广大工人提高收入并提供社会保障，从而提高全社会大多数人的消费信心及消费能力。

在这样的认识下，1935年美国颁布《国家劳工关系法》，规定了工会的职能，即通过劳资双方集体谈判达成的劳动协议决定工人的工资、福利，这极大地提高了工会的地位和作用。工会以“集体讨价”的方式决定全体工会会员在合约期间的薪水和其他福利待遇。合约快要期满时开始下一个合约谈判，如果双方不能达成一致意见，员工就举行罢工。

1938年，美国国会通过了《工资立法》和《工时立法》，二者合称为《公平劳动标准法》，其中对工人的最低工资水平和劳动时间进行了规定。《公平劳动标准法》颁布后，政府在劳工部设立工资与工时司。如果某个行业代表雇主与雇员的团体均提出建议，工资与工时司司长有权提高该行业的最低工资标准。

近70年来，美国最低工资的标准一直随着物价的水平逐步攀升，它并不是由政府制定，而是由工会组织通过集体商议、仲裁，最终以立法形式确定。2007年通过的法案规定最低工资将从1997年的标准5.15美元/小时，分三步走涨到2009年的7.25美元/小时。

《国家劳工关系法》和《公平劳动标准法》最终造就了美国庞大的中产阶级队伍，使美国国民的消费能力和国家的生产能力相匹配，造就了美国数十年的经济繁荣。

长期以来，中国地方政府几乎完全站在企业方的立场上，压制企业员工争取提高工资福利的努力，低工资、低福利、低保障成为地方政府招商引资的法宝。招商引资的成功增加了税收，却没有造就一个庞大的具有一定消费能力的群体。

如果说中国如今的贫富悬殊和美国20世纪30年代有什么不同的话，就是中国普通劳动者得到的更少，消费能力更低，而没有消费能力的支撑，中国经济发展的未来无从谈起。

正如罗斯福曾经说过的那样："有两种繁荣理论，一种是试图让富人更富，希望多少有些好处滴落到普通人的身上；而我主张让平庸之辈能够舒适而安全，那么，他们的繁荣就会像酵母一样发酵，让所有的人都能获益。"

新政之前，在劳资纠纷中，国家一般是不干预的；即使干预，一般也是站在资方一边，压制劳方。新政期间，罗斯福政府认识到：如果完全让垄断资本自行其是，而不对其过分剥削、压迫的行为进行限制，工人处境会继续恶化，资本主义的继续运行是不可能的。西方国家一次次的经济危机说明了一个基本问题：没有劳动者利益和资本利益的共同增长，社会生产发展是不可持续的。

劳资双方通过艰难的博弈创造出的和谐才是真和谐。这种博弈成为企业转型和寻求发展的一个不可忽视的外在压力。否则，企业将永远满

足于躺在低廉劳动成本的低端制造业上，难以真正具有核心竞争力。没有美国工会的压力，没有美国政府在劳工关系上的强力推动，也就不可能有美国企业的真正成长。

对于每一个具体的企业来说，降低劳动力成本是一个自然而然的追求，提高全社会劳动者的收入水平也不是企业的分内责任。但从美国曾经走过的路来看，劳动者权益被国家立法严格保护是一个必然到来的时刻，劳动力市场完全靠市场调控的日子终将过去。

不论是从国家安定的角度看还是经济结构调整的需求角度来看，这一步必须走，中国企业沿袭了20多年低工资、高消耗的发展模式已经走到尽头，尽管这在短时间内会给企业带来阵痛。应对更加严格的员工权益保护、更高比例的工薪支出，很快将成为众多企业面临的新课题。

一位英国经济学家在罗斯福去世的时候说的一段话或许可以用来评价罗斯福：“罗斯福先生或许对自己提出的许多问题都给出了错误的答案，但是，他是现代美国第一个提出了正确问题的总统。”

对中国的现实来说，道理是相同的：提出对的问题比用对的方法解决问题更重要。

8小时工作制：终结“洛克纳主义”

在笃信亚当·斯密的经济学信徒们的心目中，政府去干预雇主与雇员的劳动合同是一种越界。这种行为既是一种对自由的践踏，也会干扰劳动力市场的价格信号，从而干扰经济的正常运行。时至今日，那些为中国经济发展操碎了心的官员和学者们，更是因中国政府对劳动者权益“过早”的保护导致中国产品在国际市场的竞争力削弱而忧心忡忡。

这种担心一点都不奇怪。一百多年前，当美国政府介入劳动关系的时候，同样遇到了挑战，不过不是来自财政部长，而是一位名叫约瑟夫·洛克纳的小人物。洛克纳不会想到，在100多年后，他的信徒会遍布中国各级政府和经济学界。

在纽约州尤蒂卡市的一个街角，约瑟夫·洛克纳苦心经营着一家几十平方米的面包店，他从父亲那里继承了这个小小的面包店，雇用着3个

面包师傅为社区的居民提供一日三餐。生意好的时候，他和面包师傅们会一直忙到很晚。错过了公共汽车，面包师傅们会在工作间打地铺凑合一夜。洛克纳从来没有预想过，像他这样兢兢业业的小本生意人会惹上官司，更不可能想到后人用他的名字命名一个“时代”、一个“主义”。

1901年的一天，刚刚开门营业的洛克纳，迎来的不是顾客而是警察。他被举报作为雇主涉嫌违反相关劳动法律，让自己的雇员工作超过了法律所允许的时间。按照纽约州在1897年通过的法律，面包店的工人每天工作不得超过10小时，每周工作不得超过60小时。两年前，洛克纳就因为违反这项规定而被处以20美元罚金。当洛克纳再次违反这项规定之后，县法院判处他50美元的罚金。

洛克纳终于愤怒了，他想不通，为什么政府要管他和面包师傅之间的事。他决定向政府叫板，挑战纽约州的这项劳工立法。任何国家、任何时代都会有自己的“秋菊”，因为自身被侵犯的利益执拗地向权力叫板，只是为了讨个说法。在长达4年的“上访”和纽约州法院两次维持原判之后，他最终在联邦最高法院赢了官司。

1905年4月18日的《纽约时报》用并不太长的版面报道了这个终审结果：“4月17日，联邦最高法院今天裁定，纽约州确定该州面包店工人每天工作不超过10小时、每周工作不超过60小时的法律是违宪的。”宣布这一判决结果的佩克哈姆大法官说，雇员或许希望通过额外的工作挣些加班费，但这条法规却禁止雇员挣这笔钱。这必然与雇主和雇员之间签订合同的权利相抵触。签订有关自己工作合同的一般权利是个人自由的组成部分，受联邦宪法第十四修正案的保护。根据这项条款，任何一个州不经过正当的法律程序都不能剥夺任何人的生命、自由和财产。

联邦最高法院不仅保护了洛克纳的50美元财产，还判定纽约州的劳工法因侵犯契约自由而无效。和美国历史上众多引发争议的判例相同的是，联邦最高法院9位大法官投票的结果依然是5：4。这个非常接近的结果往往显现的是这样一个背景：在那个时间节点上，对于同一个问题，社会上有两种思想激烈博弈。

在案件的审理过程中，纽约州政府向法庭提供了一份医学证据，证明不卫生的面包烤房（高温、灰尘、蒸汽）、手工揉捏所带来的疲劳以及糕点原料散发出的怪异气味等使得面包师容易患上缩短寿命的肺病。因此，为了保障面包师的身体健康，必须对劳动时间进行限制。而联邦

最高法院的判决认为：不能以保护面包师健康为由干涉公民的职业自由、契约自由。最高工时法限制了具有行为能力的成年人获取生活收入的劳动时间，是对个人权利的粗暴干涉，纽约州的最高工时法是一部剥夺公民财产权的恶法。

有趣的是，当年积极推动纽约州对面包师工作时间立法的人和后来在法庭上担任洛克纳律师的人都叫亨利·魏斯曼，对，就是同一个人。只不过他原来的身份是美国面包师工会干事，而现在的身份是一家面包房的老板和兼职律师。

《纽约时报》1905年4月19日对魏斯曼的专访中，他这样向读者解释自己的心路历程："年轻时——我是个面包师，并且是全美面包师工会的干事，我以为劳工总是对的，当时我满怀激情和理想；后来我当上了面包房老板，并在理智上发生了革命性变化，看到我当年促成通过的法律对雇主是不公平的。我从劳工的圈子里退了出来，因为我不愿意继续对那些显然错误的法规表示赞成。"

魏斯曼的思考至今依然折磨和考验着美国政客的政治立场。在2008年美国总统竞选如火如荼的当口，拜票中的民主党候选人奥巴马在大街上碰到了管道工乔，长得五大三粗的乔向奥巴马提出了这样一个尖锐的问题："我正准备盘下一家公司，自己当老板，可是你的主张却要我缴更多的税，那是不是意味着我不应当冒这个险？"共和党候选人麦凯恩敏锐地抓到这个细节，他在演讲中向乔喊话："我的政策会支持你的创业，减免你的税，让美国人有机会实现自己的美国梦。"对乔的态度成为美国两党政治态度的分水岭。奥巴马最后的当选充分说明：大多数美国人对于捂紧自己口袋的希望，大过成为一个小老板实现美国梦的理想。

两种观点的背后，是法制社会两种基本价值观几百年来永无休止的分歧和争论。是"左"与"右"、民主与自由之间旷日持久的纠结。

如果说作为多数派的面包工人有权去维护自己的利益，那么洛克纳这些小业主同样有资格为权利而斗争。但这个判决，以及最高法院隐藏在这个判决里的理念划定了一个时代。法学界把该判例诞生的1905年一直到1937年的整个宪法时代，冠以"洛克纳时代"；维护契约自由传统，对财产权的保护情有独钟，而对救助贫困、维持公正的主流民意不为所动的传统保守主义称为"洛克纳主义"。面包房老板洛克纳因此得以"名垂青史"。

在“洛克纳时代”，美国联邦最高法院以保护宪法财产权的名义，否决了大量劳资关系的州立法。例如，1923年美国联邦最高法院判决对妇女、儿童的最低工资立法无效。法院指出：“最低工资法令所确定的薪金基准，超过了该服务所应得到的公平价值，它无异于为了支持扶助贫困之人，而强制性地抽取雇主的利润，在这种情况下雇主对他们不应担负任何特别的责任。因此，实际上这是强加给雇主肩上的负担，而这负担如果说应该由谁承担的话，那么应该是整个社会。”

“洛克纳主义”的盛行，引发了数十年的劳资纠纷和工人运动。1908年3月8日，1500名妇女在纽约市游行，要求8小时工作制，男女同工同酬；1910年8月，国际社会主义者第二次妇女代表大会倡议，以每年的3月8日作为全世界妇女的斗争日。这就是“三八”妇女节的由来。在后来无数次的罢工中，争取8小时工作制一直是工人运动长期奋斗的目标。

在罢工工人中流行着一首“8小时之歌”，歌中唱道：

我们要把世界变个样，我们厌倦了白白的辛劳，光得到仅能糊口的工饷，从没有时间让我们去思考。我们要闻闻花香，我们要晒晒太阳，我们相信：上帝只允许8小时工作日。我们从船坞、车间和工场，召集了我们的队伍，争取8小时工作，8小时休息，8小时归自己！

洛克纳没有错。他只是按照传统的商业惯例在经营着他的面包坊，对于商人来说，降低成本与增加收益在任何时代都是无可厚非的要求。但洛克纳给了那些信奉社会达尔文主义的大法官们一个表达自己政治主张的绝好机会。一些联邦法院的法官曾坦承：防卫对商业、财产与自由市场这种强者之天堂和弱者之地狱的攻击正是他们的目的。

随着罗斯福新政和美国联邦大法官人选的变动，在1937年以后，“洛克纳主义”终结。

8小时工作制现在已经被世界上大多数国家的法律所确认。1994年的《中华人民共和国劳动法》规定：“国家实行劳动者每日工作时间不超过8小时，平均每周工作时间不超过44小时的工时制度。”但8小时工作制从来没有被真正实行过。国务院研究室曾经发布的《中国农民工调研报告》显示，农民工每天工作大多超过8小时。在被调查者中，每天工作时间8小时以内的仅占13.7%，8—9小时之间的达到40.3%，9—10小时之间和10小时以上的分别占23.48%和22.50%。

在中国，“洛克纳主义”衣钵的继承者分布在“官、产、学”的各个领域，成为主流价值观。劳动者在争取8小时工作制的过程中依然有很长的路要走。

所得税：向富人开刀

跨入20世纪，美国进入了飞速发展的时代，但也正是这个时候，美国社会两极分化严重，收入差距越来越大。

从1900年开始到1929年这30年中，美国收入不平等程度并没有随着经济高速增长的态势而得到根本改变。在减轻收入不公的影响方面，美国政府的作为收效甚微。

从20世纪20年代开始，美国的不平等状况开始加剧。收入最高的10%的人群拥有超过43.6%的国民总收入，其中收入最高的1%的人群的财富更是占到国民总收入的17.3%。

而当时的大西洋彼岸的欧洲，已经在累进税制与建设福利国家领域有了长足的进步。比如说德国，早在19世纪80年代俾斯麦就引入了养老金、失业保险乃至国民医疗保险等相关体制。到20世纪20年代，英国也已逐步建立和完善国家福利制度，包括国民医疗福利。

而美国，从独立到20世纪早期，一直依靠关税养活联邦政府，除此之外几乎没有其他的税源，也就更不要谈建立在税负之上的社会保障体系了。客观上，这种税收政策既使美国企业和富人无税一身轻，获得了快速发展的条件，也给欧美工业品进入美国设置了贸易保护壁垒。可以说，从建国开始，贸易保护主义就是美国的基本国策。但高关税在保护了美国工业和垄断企业的同时，却让普通百姓承担高关税带来的高物价，美国百姓要用比欧洲人高得多的价格来购买来自欧洲的工业品，而企业和富人们却从中不断地得到好处。

从19世纪末开始，一场长达20年的“进步主义”运动在美国风起云涌，要求向富人开征所得税并降低关税的呼声越来越高。但这种努力遭到保守势力的顽强抵抗，他们祭出美国宪法，并鼓吹向企业和富人征收所得税是受共产主义思想的影响，万万要不得。

争论一直持续到1913年。之前的1912年，民主党人伍德罗·威尔逊当选美国总统。作为美国历史上学历最高的总统，曾经担任过普林斯顿大学校长的哲学博士伍德罗·威尔逊最终促成了关税的降低和所得税在美国的确立。税收改革和联邦储备系统的建立是这位高学历总统所宣扬的“新自由”主义最重要的组成部分。

按照新的关税法案，所有进口商品的平均税率从37%降到了27%。估计由此将使联邦政府每年减少5000万美元以上的收入。这个亏空怎么补上呢？10月31日，威尔逊签署了另外一项法案——《所得税法》。法案规定，年收入超过3000美元者缴纳所得税，税率在1%——7%。至此，所得税在美国终于获得了名正言顺的地位。

老罗斯福用来说服最高法院修改宪法，承认所得税合理性的理由是：人们从属于自己的财产中拿出一部分来缴纳个人所得税，最能引起纳税人的“税痛”，最能增强其公民意识，这将使纳税人对税率提高极为敏感，并对政府如何使用税收的问题更加关切，因而也只有个人所得税为主的税制结构对于宪政民主的转型具有特殊的意义，有助于在私人财产权和国家税收之间构建起宪政性质的联系。个人所得税会加强人们对政府的监督，防止政府对税收的挥霍。这个推论获得了美国人的认可。个人所得税的缴纳和使用成为美国式民主最重要的一部分。

在“大萧条”开始的1929年，恰好也是美国社会“一战”后收入不平等的最高峰，这绝非巧合，而是有直接的因果关系。此后，罗斯福制定税收政策的改变在缩小贫富差距方面开始发挥作用，从1929年到1951年，不平等程度显著下降。1%最高收入家庭的收入所占份额从15%下降到8%左右，5%最高收入家庭所占份额从32%下降到20%左右。

《剑桥美国经济史》这样评价美国社会的这次变革：“也许正是库兹涅茨首先发现这个引人瞩目的下降，启发他做出了在经济发展后期收入会更加平等的猜测。阿瑟·伯恩斯盛赞这种下降是历史上最伟大到社会革命。”。

在20世纪的前30年，美国的收入不平等程度非常之高，而且和经济增长速度呈正相关关系，经济发展越快，收入不平等程度也就越大，并在1929年达到顶峰。从“大萧条”开始，收入差距程度开始下降，“二战”后下降幅度迅速加快，之后一直到20世纪70年代，收入差距都是在不断缩小的过程中。20世纪70年代中期，不平等开始上扬，到90年代快

速上升，回到了1945年的水平。

回顾美国收入不平等变化趋势和经济增长之间的关系，我们会发现：在1945——1973年将近30年的时间里，美国经济发展处在公认的最健康、最有效的发展阶段——经济高速增长伴随着收入差距的大幅缩小。而日本、韩国和中国台湾地区的发展在不同的历史阶段也和美国的发展历史一起证明了这样一个规律：收入差距的缩小是一个经济体从工业化中期向工业化后期迈进时能够绕过中等收入陷阱的前提。

大压缩：生活更有保障

为了让美国人了解税收和民主制度之间的重要关联，美国的中学八年级的历史教学计划中，安排了税收在美国历史上的重要地位和历史沿革的内容。在高中教学计划中，解释怎样填写简单的纳税申报表，阐述美国税制与政治、经济制度变迁的关系。在历史学、经济学、社会学、政治学、公民学和商务教育等课程中都设有关于税收的内容。

税收政策也成为美国政治和经济发展的晴雨表。基本规律是，共和党上台通常会推行减税政策以刺激经济，民主党上台通常会加大对富人的征税额度以加强社会福利。在税收政策左右摇摆之间实现经济和社会的平衡。里根减税、克林顿增税、小布什减税、奥巴马增税，如此反复。

在所得税刚刚获得合法地位的时候，主要是向富人征收。经过近百年的演变，中产阶级成为纳税的主角，而富人则可以通过各种避税手段免除他们应当缴纳的税收，这成为中产阶级的心病，也让不少富人不好意思，以至于连巴菲特这样的大富豪也呼吁“向我征税”。

虽然开收了所得税，但在20世纪30年代之前，美国基本上没有福利、贫民救济、粮票之类的政府收入再分配政策，也根本没有政府提供的社会保险计划。直到罗斯福上任，压缩贫富差距的政府政策才开始出现。

罗斯福总统在1936年大选前夕的麦迪逊广场花园演讲中说道：“（既得利益集团）已开始将合众国政府仅仅视为其自身事务的工具。我们现在知道，金钱集团把持的政府与暴民团伙把持的政府同样危

险。”

罗斯福主政后，开始推行新政。其中在收入分配改革中所推行的“大压缩”政策，毫不夸张地避免了美国因社会不公平而陷入纳粹深渊的危险。

在“大压缩”政策的主导之下，美国富人与劳工阶层差距急剧缩小，到20世纪50年代，美国富人比例严重下降，中产阶级得到充分的壮大，而且美国人民的生活也更有保障，拥有各种新型的福利，如医疗保险和退休金计划。

可以说，正是由于罗斯福政府推行的“大压缩”政策，与社会保障与促进就业两大举措并举，使得美国摆脱了“大萧条”的危害，并促使美国成长为一个以中产阶级为主的富裕国家。

美国的发展历程绝不像有些人所理解的那样一直在自由市场经济的光辉照耀下前进。美国的资本主义是被深刻改造过的资本主义，作为一个后发的工业化大国，美国的历史对中国的当下具有很强的借鉴意义。

“人民有免于匮乏的自由”

“二战”期间，罗斯福进一步强化了税收制度。工薪的上限被核定为25000美元，超过部分将缴纳100%的所得税，同时实行代扣所得税制度，第一次实现了让高收入人群足额缴纳所得税。

虽然遭受到保守派甚至一部分普通劳动者强烈的反对，但罗斯福不为所动，并最终获得了大部分美国人的支持，经历过“大萧条”的美国人已经从过去十几年的教训中深刻地认识到，完全自由的资本主义并不完美，大部分民众享有生活的基本保障并不会导致穷人的懒惰，反倒有利于创造共同享有的繁荣。

这一事实在后来的日子里分别成为支持和反对罗斯福新政的人用来支撑自己观点的论据。在反对者看来，是战争结束了“大萧条”，而不是罗斯福新政，从“百日新政”到价格管制，都是罗斯福为了忽悠大众，赚取选票的花拳绣腿，除了劳民伤财和干涉自由没有起到任何积极的作用。

对于历史，也许我们永远无法证明行为和结果之间如同数学公式般的因果关系。但多数人是否受益总是可以用来作为佐证一种思想是否进步的标尺。罗斯福的思想和其推动的新政经得起这一标尺的检验。

虽然人们总是把凯恩斯和罗斯福联系在一起，但事实上罗斯福的新政思想并不是一种系统的经济理论，而是一种充满感性的人性光辉："一个健全和强大的民主国家的基础并无神秘之处，它只是基于那些政治和经济制度的简单明了的基本要求——机会均等、工作、安全、自由和进步。"（《罗斯福传》）

"极端的新政支持者认为，财富的重新分配原本就是现代政府的主要功能。极端的新政反对者认为，那些接受救助的人愚蠢地花光了他们的那一点财富，而纳税人却因此受到惩罚。"（《大萧条时代》）罗斯福绕开了这种尖锐的对立，他认为，新政不但没有抑制，反而促进了自由竞争和个人奋斗，它给了小企业和大企业、公众和垄断者平等的机会。

在第三次当选总统的两个月后，罗斯福发表了致国会1941年度的国情咨文，在这篇被誉为和《独立宣言》比肩的不朽文献中，罗斯福全面地阐述了他的理念。他希望今后的世界，将以人类四大基本自由为基础：第一是言论和发表意见的自由——遍及世界各地；第二是每个人以自己的方式崇奉上帝的自由——遍及世界各地；第三是免于匮乏的自由——这意味着每个国家可以保证居民过上健康和体面的生活——遍及世界各地；第四是免于恐惧的自由，这意味着世界范围的裁军，并使之如此全面和达到这样的程度，以至于任何国家都不会处于能对别国采取有形侵略行为的地位——遍及世界各地。

在这篇国情咨文中，罗斯福对美国崇尚自由进行了全新的诠释，在坚守言论和信仰自由的同时，把"免于匮乏的自由"加入进来。而这一条正是罗斯福新政最核心的理念。罗斯福的战时经济在一定程度上缩小了社会贫富差别。"从1939年到1944年间，5%最富裕的美国人拥有的财富份额从23.7%下降到了16.8%。"（《美国世纪》）。

罗斯福的思想和实践，显然动了自由市场经济崇尚者的奶酪。基于维护传统经济学理论完美性的需要，对新政的质疑从来没有停止过。即使在现在的中国，也依然活跃着这种思潮的继承者。

罗斯福的战时经济策略给我们的启示是，当政府开支不可避免地急

剧膨胀的时候，把促进社会公正的思想作为经济政策的指导思想，并以此为契机改造分配机制是一种正确的选择，遗憾的是，我们没有看到这种思路在实际工作中的系统性体现。

普通体力劳动者薪酬的上涨、社会保障体系的建立、保障性住房的大规模建设可以算作消除社会收入差别的部分结果，但税收制度的调整和实施、对权力寻租的遏制、对垄断行为的打击、对中小企业的扶持是更具改变空间的着力点。

第四章
在危机中寻找生机

迪士尼的异军突起

并不是所有的商业奇迹都诞生于经济蓬勃发展、科技突飞猛进或是“东方风来满眼春”的时代，作为经济周期所不可避免的一个环节——衰退，同样可以成就神奇。

美国“大萧条”时期，众多工厂倒闭，工人失业。作为美国工业标志和象征的美国钢铁公司开工率只有不到20%。美国的铁路机车制造公司不再需要钢材，在整个20年代，铁路公司平均每年要购买600台机车，而在1932年只卖出一台。汽车制造业也不再买进钢材了，大量曾经大名鼎鼎的汽车公司消失了。

但同时，一些行业却出人意料地红火起来。出售避孕药的公司销售额猛增，吸烟的人口数量猛增，人们看电影的次数急剧增加。

“大萧条”使人们有了更多的闲暇时间，对那些没有被股灾洗劫并且有一定积蓄的家庭来说，此时也有更多的时间去进行消费——逛商场，购买一些低价的小玩意儿，一家人去看电影、听音乐甚至出门旅行。美国爵士乐也正是在“大萧条”时期从南方田纳西密西西比河畔庄园走入大城市，继而发扬光大的。后来人们给这种现象总结出一个香艳的新名词——口红效应。

“口红效应”是指因经济萧条而导致口红热卖的一种有趣的经济现象，也叫“低价产品偏爱趋势”，在美国屡次得到验证。在经济不景气的初期，口红的销量反而会直线上升。这是因为在经济不景气的情况下，人们休闲时间增多，但消费欲望不减，所以会转而购买比较廉价的商品，进行花费不太高的娱乐活动。电影业的兴旺就是“口红效应”的典型表现之一。

迪士尼公司就是在此时崛起的。在“大萧条”时期，迪士尼的卡通形象米老鼠几乎成为仅次于罗斯福的“显要人物”。在“大萧条”最深重的时

候，《纽约时报》1935年3月10日的一篇名为“米奇充当经济学家”的长篇报道是这样开头的：

最近，米老鼠大受喝彩，远远超过了他在世界范围内已经获得的那些称赞。最新的赞美是送给大企业家米奇的。他是世界上的超级推销员，他为失业者找到工作，他将公司从破产的境地救出。无论他在何处奔走，希望的曙光都会穿破云层——他已经成为世界上最知名的国际性人物，他让全世界的人们在无精打采的时刻也能放声大笑。

米奇并非出生在“大萧条”时期，而是诞生于1928年迪士尼公司制作的世界第一部有声动画片《威利号汽船》中。在最初的年月里，动画片仅仅是作为故事片之前的“加演”来放映的，通常只有七八分钟。美国人在电影院里认识了这个可爱的家伙，但米老鼠并没有为公司带来太大的利润。而在愁云密布的“大萧条”年代，米奇的魅力开始体现出来，他带来的欢笑冲淡了人们对现实的恐惧和绝望。

“米奇卷起袖子要大干一场，他努力去对付世界上的经济问题。他全力以赴挽救陷入困境的经济，企业家和银行家们无法战胜的困难却被身材小小但力大无穷的米奇征服了。”《纽约时报》的报道这样解释他们给米奇戴上经济学家高帽的理由。

“他使一家有着200万美元资产的玩具公司避免了破产的命运。随后，又帮助一家业务陷入停滞的公司恢复了元气，8周之后增加了2700名工人，售出200万只手表。他使一家编织厂在“大萧条”中有着做不完的生意，这家工厂一年生产100万件印有米老鼠肖像的毛衣。”几乎在米奇的形象被人们喜欢上的同时，许可授权就成为迪士尼公司最主要的挣钱途径。

从1930年第一份许可证颁发给一家玩具制造商，到1935年，迪士尼已经向美国及欧洲的公司颁发了上百份许可证，这些公司生产从文具、手绢到电冰箱的上千种商品。许可证授权带来的资金让迪士尼可以创作出更吸引人的作品，而这些作品又进一步扩大了米老鼠的知名度，让更多的厂商为了获得米老鼠形象的使用权而甘愿掏更多的银子。

在“大萧条”时期，为什么一只顽皮的老鼠能够获得所有人的喜爱？人们一直试图用各种理论来解释这个不可思议的现象——有人说，因为米老鼠有一点无助、有一点机灵、有一点疯狂，并且喜欢恶作剧，无论

是大人还是儿童，都可以从米老鼠的身上找到自己或者自己心底的简单小愿望。而最直白，也最能被人们认可的原因其实非常的简单，那就是每一部米老鼠的短片都能让人们欢笑，从而忘却眼前的所有烦恼。

还需要指出的是，“大萧条”带来了人们生活方式的改变，人们有更多的闲暇，可以消费那些不用花太多的钱但可以消磨时光的产品。图书、电影、广播，尤其是简单的家庭游戏，如拼图、跳棋、国际象棋、掷套圈等却大受欢迎，人们要么用它们消磨时间，要么排遣焦虑。而有声电影的出现给人们带来了前所未有的新刺激，电影工业在“大萧条”时期竟出现了一个小高潮。这也是米老鼠大行其道的经济背景。有人统计，过去的几十年，美国遭遇过7次经济不景气，其中有5次，当年的电影票房急剧攀升。

所谓危机，永远都是危险中孕育着机会。或许在几十年后看，《纽约时报》关于米老鼠和迪士尼公司对于美国经济复苏所起作用的报道有夸大之嫌。但在经济低迷时期，通过创新，为经济的下一轮发展寻找到突破口，似乎已经是世界经济发展的一个规律。美国经济之所以能够在一百年里不断引领世界的发展，靠的就是不断的转型和创新。

广播电台的火爆

如果从1910年1月13日，德福雷斯特通过无线电波把声音从大都会歌剧院传递到纽约的各个角落这时算起，到2010年广播就已经走过百年历程。但真正的广播事业是从1920年开始的，那一年，美国第一家广播电台KDKA开始播音，这是美国也是世界上第一家正式申请注册并取得营业执照的广播电台。

KDKA每晚8时开始播音，内容包括新闻、歌曲、故事朗读等。更为激动人心的是，它还开创了体育比赛的实况转播。每逢比赛日，人们早早地坐在如同中型冰箱大小的收音机前，收听拳击手们精彩对决的实况解说。

如同几十年后，互联网的先行者们遇到的问题一样，广播遇到的第一个问题是：怎么挣钱呢？收音机的制造商们挣到了钱，却无法和广播电台形成互利的产业链。直到1922年，广播才终于找到了它可以继续生

存下去，并且成为一门赚钱生意的门道——广告。

1932年10月30日《纽约时报》的一篇文章回顾了第一家广播电台播出以来12年广播事业的发展历程：

第一档由企业赞助的节目于1922年9月7日播出，一家房地产公司支付了所需费用。其他广播电台都惊呆了，他们认为广告玷污了广播，这并不是谁来为广播付钱的正确答案。然而，没过多久，其他广播电台也这么做了，广播就这样发生了变化。

这种变化的猛烈程度超出了所有人的想象。从1922年到1923年，美国收音机装置数量从6万台增加到150万台。1922年，美国只有28家惨淡运营的电台，到1924年猛增到1400家。广播电台的出现改变了人们的基本生活节奏，晚饭后一家人围坐在收音机旁收听肥皂剧成为美国梦的一个最生动的写照。

广播电台的火爆，推动了无线电器材行业的兴起。《纽约时报》这样写道："一家有远见的百货公司做广告推销无线电零部件，一门非凡的产业由此诞生。电气制造商开始抓住这个机会，制造收听广播需要的各种器械、线圈、头戴式耳机。无线电台陆续建立，建到哪里，哪儿的收音机需求量就激增。"一个由收音机和无线发射设备制造商、广播电台、广告商和消费者构成的长产业链，一个全新的行业就此产生。当时既办广播电台又制造收音机的美国无线电广播公司的股票牛气冲天，成为最受投资者追捧的公司。

虽然规模上比不了汽车产业，但广播产业的最大价值是带动了众多电子零器件生产厂家的发展，构造了从广告中获得全部收益的商业模式。美国电报电话公司、西屋电器公司、美国全国广播公司、哥伦比亚广播公司等巨无霸都是在广播的产业链上发展壮大起来的。广播带来的巨大财富为电子产业的发展提供了技术研发上的保障。广播产业成为后来电视产业、计算机产业、通信产业等电子信息产业的成长根基。

1929年开始的"大萧条"使众多行业陷入危机，但由于人们在外活动时间的减少，反倒给广播带来了新的机遇。买收音机的人不降反升，到1931年，半数的美国家庭拥有收音机。1932年，全美国的人都守在收音机旁等待美国飞行英雄查尔斯·林白孩子绑架案的最新进展。从1933年3月12日开始，每一个美国家庭都要收听罗斯福总统星期天晚上的"炉边

谈话”。广播使全美国人生活在了同一个屋檐下。

广播影响力的顶峰发生在1938年10月30日晚上，美国哥伦比亚广播公司根据威尔斯的科幻小说《世界大战》（The War of the Worlds）改编的广播剧播出时，逼真的音效和解说让人们以为火星人开始进攻地球、世界的末日到了！人们惊慌失措，四处奔逃，造成了全美范围的大恐慌。

每一次，当新的技术革命来临的时候，总是会有人断言什么产业会由此走向衰败，又有什么样的产业会由此搭上便车。时光流逝，我们回头看时，总有一些在当时看似合理的猜想让人哑然失笑。

1933年6月18日的《纽约时报》曾刊登过这样一则消息："一家钟表制造商说他们的业务将受到巨大的威胁，如今广播电台每天数次广播不同国家的标准时间，使人们不再需要精确的钟表。在广播出现之前，钟表修理工有一项固定的业务，就是被雇来定期为钟表校时，如今人们都自己上发条，使许多人丢了饭碗。"现在的结果是，钟表业不但没有被摧垮，高级手表似乎卖得越来越好，而专门以校时为工作的钟表匠的职业已经消失多年了。

如今，面对来势迅猛的互联网，广播、电视、报纸行业的从业者也如当年的钟表从业者一样心中惴惴不安。谁会如高档腕表继续风生水起，谁又会如当年的校表匠一样丢了饭碗呢？

每一次经济大洗牌，都是新型行业异军突起的绝好机会。一个新产业，一定是在消费需求和生产能力、研发能力的共同支撑下才能产生。如现在的互联网产业、汽车产业，已经在中国具有了这样的基础。那么在次轮大洗牌中出现的新行业还有哪些呢？这种如电子信息产业之于美国，足以让一个新崛起的大国可以从过去的追赶，逐渐超越，最终置于引领地位的新产业是什么呢？

《生活》杂志的生死轮回

每期1300万份——这曾经是美国一份杂志的发行量。在长达半个世纪的时间里，这家杂志一直以每周这样的发行量影响着美国和世界。

在“大萧条”稍有转机的1936年，亨利·卢斯正式创立《生活》（*LIFE*）杂志，他把这本杂志定位为新闻摄影纪实杂志，杂志的口号是“看见生活、看见世界”。在此之前，卢斯分别在1923年创刊了《时代》（*TIME*）周刊，在1930年创刊了《财富》（*FORTUNE*）周刊。至今，这两份杂志依然在影响世界，但发行量、影响力和几十年前已经不可同日而语。

《生活》第一次为美国带来了图片报道的概念，杂志一炮走红，发行量迅速飙升，仅仅4个月后单周印刷就达100万册，大大超出了公司的预期。

这本以图片为主的大众流行杂志，培育了一大批著名的摄影记者。罗伯特·卡帕等著名的战地摄影师当时都效力于《生活》。1944年6月6日，卡帕孤身参与了诺曼底的第一波抢滩登陆，发回了大量来自最前线的图片。1945年8月27日，刊登在美国《生活》杂志上的一幅水兵和护士拥抱相吻、欢庆“二战”胜利的新闻照片传遍了全世界，成为“二战”结束的经典画面。照片的拍摄者阿尔弗雷德·艾森斯塔特常年效力于《生活》杂志。

到了20世纪50年代，亨利·卢斯的影响力如日中天。卢斯第一个提出了“20世纪是美国的世纪”这一说法。作为一个美国传统价值观的坚定维护者，卢斯毫不含糊地提出媒体应该有自己的立场，而不是追求所谓的客观公正。全世界从《生活》杂志中看到是美国的生活方式图解，这本杂志一直用大量精美的图片证明，美国的生活方式是唯一正确的生活方式。

20世纪50年代末期，《生活》杂志以及跟随其发展起来的各种类似的大众图片杂志开始走下坡路。电视的普及和电视节目制作水平的提高是最主要的原因。电视的直观和快捷，和以大量图片为核心竞争力的《生活》周刊形成了直接的竞争关系。在这一轮电视和纸媒的竞争中，严肃或者相对专业的报纸和杂志受到的冲击要小得多。电视的大众传播、大众娱乐特质把它的直接竞争者逼进了死胡同。

在《纽约时报》看来，除了电视的竞争，《生活》杂志过时的出版理念也是其走向衰落的重要原因：“它同时还是过时出版理念的牺牲品，尽管在走向衰落时曾经加以改变。”文中提到的“过时出版理念”，也就是传统杂志单纯依靠订阅费获得收入的方式。在20世纪70年代，纸媒的经

营模式已经在悄悄地发生变化，越来越多的杂志和报纸以尽量低的价格出售，收入来源逐渐地从依靠零售转为主要依靠广告收入，这一点在妇女类杂志和体育类杂志中尤为明显。

终于，在2007年4月20日，《生活》黯然停刊，这一次没有人相信它还有起死回生的机会。威胁纸媒生存的不再是电视，甚至连电视也成为日薄西山的传统行业。互联网让信息传播的方式彻底洗牌。人们讨论的不再是某一本杂志或者某一份报纸的未来，而是整个传媒业的发展方向和商业模式。

媒体作为一种独立存在的生意，其实只有一百多年的历史。尽管每一个传统媒体的从业者都愿意相信，印刷在纸张上的文字和图片天然地符合人们的阅读习惯，但事实告诉我们，以互联网信息技术为基础的新媒体正在毫不留情地侵蚀和摧毁人们在自己成长岁月中养成的习惯。

如今，通过智能手机上的微信、微博及其他应用软件，每一个人在自己的手机上定制属于自己的杂志、报纸、广播、电视。纸媒作为一种内容的生产者和传播者必然被取代，对于未来，虽然人们还难以说清楚到底是一种什么样的商业模式来生产和传播信息，但有一点是确定的——肯定不再是质量更高、内容更丰富的印刷品。通过屏幕阅读、观看、收听，必然像键盘取代毛笔和钢笔一样，取代印刷品甚至收音机和电视机。

再往后思考一步，在工业化时代形成的依靠高度组织化的方式生产和传播内容的机构，如报社、杂志社、电台、电视台，也未必可以一直存在下去。谁不及早地认识到这一点，谁就没有未来。

第五章
中国2015与美国1929

杠杆撬出“改革牛”

2015年，在沉寂多年之后，中国A股市场终于又回到了舞台的中央，如脱衣舞娘一件件脱掉衣服，在赢得一浪高过一浪的欢呼声中快速上涨，市场一片欢腾，股民们血脉贲张。直到那些被上轮股市泡沫淹没数年的老股民们背叛了自己永不炒股的毒誓，终于下定决心满仓杀入的时候，灯黑了。

阿基米德说，给我一个支点，我就能撬动地球。有了支点，手里的那根棍子就改叫杠杆了。此轮牛市，那个杠杆叫融资融券。有了杠杆，股市的玩法完全改变，古典式摔跤变成了自由搏击，当懵懵懂懂的裁判员手忙脚乱不知该怎么判罚的时候，已经有人倒在血泊中。

想必在2015年初的时候，谁都不会想到这一年的中国股市会经历如此惊涛骇浪，如此的命悬一线又峰回路转，如此的引人入胜又迷雾重重。

据统计，从2015年1月1日至12月25日，上证综指上涨了12.16%，涨幅位居全球主要股市前列，看起来成绩还不错，但对于每一个具体的投资者来说，这种统计似乎毫无意义。在同样一个市场，一年下来，感受可谓冰火两重天。有少数感觉到风险提前离场的投资者，不断地显摆自己逃顶的深谋远虑和灵活机智；而大部分投资者则在懵懵懂懂的状态下，先赚钱后赔钱，甚至折光了老本。

从2014年末延续过来的牛市，在2015年上半年一路高歌猛进，“改革牛”的说法，为股市的上涨提供了充足的心理动力。但实际上“杠杆牛”才是股市大涨的本质。本轮牛市和上一轮牛市最大的不同就是由于融资融券业务的开通，股市的杠杆率大大增加了，包括银行、小额信贷、P2P平台的大量无法统计的资金通过各种途径进入了场外配资领域。巨额杠杆资金让股市扰动速度成倍加快。

2015年5月我在《环球时报》撰文指出：

“股市的钱要想真正作用于实体经济，需要一个缓慢的过程。但如果中国股市继续演义最近几周的非理性上涨，在股市资金还未真正流入实体经济并发挥作用之前，牛市就可能以大崩盘的方式提前结束，那么股市支持实体经济的设想就会成为泡影。”

在证监会清查场外配资的通知发布之后，建立在沙滩上的股市开始崩塌，国家队几番出手，动用了能够想到的所有手段，才初步稳住了股市。尽管依然有人质疑使用巨额国有资金救市的必要性和合理性，但大多数人都同意，如果不救很可能会引发系统性金融风险。更多的人则希望，这样一次深刻的教训能够让病苛深重的中国股市借此来一次脱胎换骨。

在股市最亢奋的时候，我曾经“不合时宜”地呼吁：

“对于监管部门来说，绝不能出于保护牛市的理由，对违法违规恶意操纵股市的现象手下留情。积极调查任何走势诡异反常的股票，严肃查处任何违法案件，才是对牛市真正的保护。”

数名证监会管理层官员和投资大佬被抓，让人们看到了高层对证券市场正本清源的决心。中国证券市场从业者对法律的蔑视达到了令人发指的地步，一次大规模的整肃，是中国证券市场其他改革举措的前提。

来一次脑震荡，再好好歇些日子，此后我们再来议论熊市牛市，可否？

从2015年5月开始，我持续在中央电视台财经频道《央视财经评论》节目、微博、微信公众号和报纸上撰文警示地下杠杆的大规模使用对股市带来的巨大风险。做出这种判断，理由之一是通过调查了解到理财公司月息不断攀升，二是密集采访了众多P2P公司，得知他们资金的流向基本是股市配资。尤其是4月13日证券公司开放多户头炒股后，地下配资的规模迅速膨胀。

这种地下配资由于使用的是配资公司老板的账户，数字到底有多大在统计中根本体现不出来。互联网金融在一个人们根本没有料到的地方突然发力，在监管视野之外，“互联网＋杠杆”如水银泻地，悄无声息。

这些或明或暗的融资融券，让杠杆不断加码，最后传导到众多银行和上市公司。如果任其发展，必将导致多米诺骨牌效应。终于，监管部门开始觉察到此中风险，严查配资渠道。后来就发生了我们现在所看到的一切。

有了证券市场，资本才成为主义；有了杠杆，才有了发达资本主义。20世纪初，华尔街发现了融资融券的无穷奥妙，于是就有了20世纪的第一场股灾。

监管的目标不是繁荣

2015年的夏天，持续了一年的牛市一天比一天火爆。传奇故事每天都在发生，头天买入第二天涨停的股神，成群涌现。但与此同时，大多数的股民都会在心里打鼓：人人赚钱的好时光到底能持续多久？会不会有一天像过去的20年反复发生的那样，把赚到的钱又吐回去，甚至亏得更多？

股评家们会列举出各种各样的理由证明这一轮牛市与以往的牛市在性质上完全不同——因此虽然有泡沫，但基础是坚实的。在包括主流官媒在内的舆论不断推动下，股市的风险越积越多。

一个健康正常的股市并不是零和游戏，上市公司的业绩如果足够好，会让泡沫自然消解，大部分股民成为牛市的获利者。但如果股市更多的是建立在炒概念、炒题材而不是业绩的基础上，这种良好的愿望就会竹篮打水一场空。而令人担忧的是，这一轮牛市涨停不断的一些明星股票很多都是这种情况。

以改名“匹凸匹”的多伦股份为例，除了一个WWW.P2P.COM的域名，这家公司尚未在互联网金融领域进行任何布局，更别说实操的情况下，就因为有一个好名字就接连涨停。就好比一对夫妻仅仅为还没有怀上的孩子取了个响当当的名字，大家就对他成年后的成就下了赌注。我们不能断定改名的背后还有多少应披露而未披露的内幕信息，但回望历史，曾经有多少只引起轩然大波、被怀疑有重大嫌疑的股票，根本没有受到调查，就更别说处罚了。在这种背景下，说中国股市已经脱胎成与以往完全不同的股市，谁会相信？

显然，一个繁荣的资本市场对中国经济是非常有利的，有了繁荣的资本市场，众多企业可以获得极低成本的资金。即使不能上市，也可以因为有别的公司上市或者增发，而被入资、收购、预支货款，众多新兴的产业、科技型企业、正在转型当中的产业，会由此获得转机。但如果中国股市非理性上涨，在股市的资金还没有真正流入实体经济，还没来得及发挥作用的时候，就以大崩盘的方式提前结束牛市，那么股市支持实体经济的设想就会成为泡影。

所以，对于监管部门来说，绝不能出于保护牛市的理由，对违法违规恶意操纵股市的现象手下留情。积极调查任何走势诡异反常的股票，严肃查处违法案件才是对牛市真正的保护。

约翰·戈登在其《伟大的博弈》一书中写道：

1912年，泰坦尼克号在北大西洋与冰川相撞并沉没，于是才有了《北大西洋冰层巡逻制度》，该制度严格规定每条船都必须装备24小时有人值守的无线电通信装置。从那时起到现在，虽然也发生过其他海难，但再也没有发生过轮船与冰山相撞沉没的事件。同样，虽然我们还会在股市中遇到各种各样的挫折和灾难，但像1929年那样的股票崩溃却不大可能发生了。

戈登认为股市大灾难不会再发生的判断依据是股票市场交易规则的进步和严厉的法律惩罚。

一直以来，中国证券市场最严重的问题在于，监管部门总是醉心于保持市场的繁荣和稳定，而没有在建立更严格规范的交易规则和更严苛的惩戒制度上有实质性的改进，个股价格被操控的事实路人皆知，却少有被抓到现行。这是中国证券市场投机氛围浓重的根本原因之一。

美国股市为什么设立熔断机制

中国股市的基本规则是以美国股市为样本的，在股市连连下跌的压力下，监管当局又仓促地把美国股市的熔断机制“借鉴”过来。谁也不曾想到，熔断机制刚刚上岗，便在首日实测一把，接着又在一周内第二次发威，开市仅十几分钟便告熔断。出于市场不适应等综合考虑，证监会紧急叫停了熔断机制。

熔断机制起源于美国1987年的大股灾。1988年10月19日，即1987年股灾一周年之际，美国商品期货交易委员会与证券交易委员会批准了纽约股票交易所和芝加哥商业交易所的熔断机制。

不同的是，美国证券市场没有个股的涨停板制度，所以熔断机制的设立就是为市场交易提供了一个“减震器”，给市场以一定时间的冷静期，提前向投资者警示风险，并为有关方面采取相关的风险控制手段和措施赢得时间和机会。

很多股民和专家都自然把板子打在熔断机制的设计上，认为熔断机制加剧了恐慌心理，助推股市的单边下跌，并呼吁取消熔断机制。的确，在股市不确定性聚集的时候贸然推出熔断机制，某种程度上的确加剧了股市的波动。

熔断仅仅是一个技术手段，目的在于给投资者更多做出决定的时间，如果投资者在更多的思考时间后依然选择离场，导致股市进一步下跌，那只能说是投资者在更理性的思考后的选择，是其他综合因素导致的原因。

一种普遍的看法是中国股市本来已经有涨跌停版的特殊设计，再搞个熔断机制没有必要。这种说法有一定道理，个股的涨跌停版实际上就是针对个股的熔断机制。回到“熔断机制”这个从电工学借来的概念，涨跌停版相当于每家每户电表上的保险丝，谁家私用大功率电炉子，超出计划用电配额，保险丝便马上熔断，避免电流过大导致电线发热，从而引发火灾的风险。如果家家用电超负荷，将导致各家的保险丝先后熔断。

但如果家家都装了保险丝，还是否需要为整个大楼装一个保险丝呢？现在基于沪深300指数的“熔断机制”就是大楼的保险丝，它的坏处是，那些本来没有超负荷用电的住户也遭到了强行断电。在股市上也就是那些本来跌幅不会超过5%和7%，甚至还在上涨的股票也被连累停止交易。但它的好处是，如果众多住户的保险丝熔断，说明超负荷用电是个普遍现象，全楼强行断电有助于大家都来检测一下自家的电器是否超负荷，也给电工进行全楼电路检查的时间。

也就是说，熔断带来了停电的烦恼，但目的是更加细心地保障安全。如果大楼的整体电路有各种隐患，多停些时间进行检修甚至改造电

路才是更负责任的选择。中年以上的男性大多都有接保险丝的经历，在许多年以前，由于经济窘迫，中国供电电网的稳定性很差，住宅电路的负荷很低，很容易发热引发火灾，保险丝是让人们免于火灾的最简单的办法。随着电路负荷能力的提高和电网稳定性的提高，年轻一代自然不用像他们的前辈一样去接保险丝了。

2015年5月以来股市剧烈波动，管理层即使进行强力托市，也一直试图通过市场化的方式进行，但事实证明，用国家和国企的真金白银通过不断买入的方式托市，就如同不断地向大堤决口倾倒水泥，钱打了水漂，但口子并没有堵住，或者说短时堵住，但危在旦夕。

事实上，中国证券市场一直以来的学习对象美国股市，不光有熔断机制，在历史上也有过多次停止交易的先例，最长的一次是“一战”爆发时，纽交所停盘长达半年之久。我想表达的是，证券市场再怎么说都是个做买卖的市场，既然是市场，什么时候开、怎么开，就是人来决定的。平时尽量减少对股市的干预，而一旦真的出现灾难性系统性的大风险，也就没有必要拘泥于所谓市场化的手段。

以美国为例，发生在1929年的股灾，当时胡佛政府没有进行任何干预，结果股市连续的崩盘之后是整个经济的崩溃。历史无法复盘，但依然可以假设，如果当时对股市采取非常措施，那么“大萧条”是否可能不会来得那么惨烈？

中国证券市场虽然已经成长了20多年，但和成熟市场相比，依然处在青少年时代，使用更多的管教手段是没有办法的办法。就目前的状况看，别让它惹祸端是最直接的管理目标。至于想让股市成为担起整个经济的栋梁之材，现在还为时尚早。

股市波动与经济走向

仅仅用了20年的时间，中国股市就走完了美国股市100多年的路——股市从少部分专业投机者的游戏，发展成大众的财富狂欢。

从根源上来说，一个漏洞百出的中国证券市场和中国经济增长的匹配问题一直无法解决。自2015年以来，中国股市的急涨急跌已经充分地验证了一个事实：由于自身治理结构的不合理、法制的缺位和监管的不

专业等种种因素，中国证券市场已经成为中国经济的“扁桃体”。这个病灶过度地放大了外界环境变化对中国经济运行的影响，同时自身不断出状况导致整个社会的心理焦虑和经济波动。因此，不要让股市波动过度牵扯社会关注、影响政府决策也是建立经济信心的一部分。

在过去的20多年时间里，众多上市公司并不能完整地反映中国经济。传统行业的国有企业、擅长资本运作和搞定监管部门关系的民营企业成为中国股市的主体。而众多或业态新兴或技术领先或品牌卓著或管理成熟的企业并没有上市，或没有在中国证券市场上市，如华为、娃哈哈等优秀企业一直坚持不上市，腾讯、百度、阿里巴巴、联想等著名公司都不是A股上市公司。用这样一个结构陈旧的证券市场来衡量和判断中国经济的走势，肯定会出现相当大的数据偏差。

2015年中国股市的一再暴跌很容易让人们想起1929年美国股市的大崩盘。当今中国经济所面对的问题和1929年的美国的确有一定的相似性，都面临着经济快速扩张后生产全面过剩的问题。虽然病症相似，但应对办法却和当年的美国完全不可同日而语，虽然得的都是重症，但几十年前的乡村和现在的大城市，治疗手段有天壤之别。

对股市波动过于强烈的关注很可能扰乱决策者对更重要议题的判断。在中国目前的经济大洗牌过程中，弱化股市乃至忘掉股市，一心一意推动“大众创业、万众创新”、推动供给侧结构性改革，让新兴业态、新兴产业尽快弥补传统产业、传统企业倒闭转型留下的空档才是当前经济工作的正确方向。

第六章
“大萧条”会降临中国吗？

转折，该来的迟早会来

1979年，中国的市场化改革启动。这一年，中国的城市化率是19.99%。也就是说，5个人里只有一个人生活在城市。

这一年，既是中国改革开放的开端，也是中国中期工业化的元年。从那时开始，大量的来自中国腹地的农民工、工程师开始向沿海地区流动，带来巨大的人口红利，中国经济以人类历史上前所未有的高速度完成了其中期工业化的进程。到2014年，35年之后，中国的城市化率达到54.77%。

这一年，我正在上初中。直到5年以后，我到外地上了大学，才真切地感受到城市和农村的巨大差距。我们一个宿舍7个人，我来自省会，另外一个同学来自县城，其他5位都是农家子弟。虽然我父母也都是普通工薪阶层，但和农村来的同学相比，我家里能够提供的每月生活费的额度差不多是他们的总和。当然，现在他们中好几个都比我挣钱多，这是后话。

我和我的同学收入差距的变化，就是这个国家工业化、城市化过程带来变化的缩影。

再往前回溯，1949年中国城市化率是10.64%；1959年快速增长到18.41%；1969年回落到17.5%；1979年达到19.99%，恢复到1959年的水平；1989年快速增长到26.21%，这10年的增长速度接近于新中国第一个10年的增长速度；1999年继续快速增长到30.89%；2009年一跃高速增长到48.30%，这10年的城市化率增长了将近18%，创造了中国历史上也是世界历史上城市化速度最快的纪录。

从世界各国发展历史来看，一个国家城市化的历程本质上就是工业化的历程，也基本等同于经济增长的历程。新中国成立后，中国城市化率的变化和中国经济增长高度合拍。从发达国家的工业化历史看，在农

耕时代，世界各大国的城市化水平基本在10%左右，从10%发展到20%的阶段可以称为工业化的早期。就中国来说，从清末的洋务运动开始，到20世纪30年代中国经济的所谓“黄金十年”，虽然有一些工业化的成就，但都发生在个别城市，加上政局混乱、战乱不断，没有形成持续的工业化发展，因此只能算是中国工业化漫长的序幕。1949年才是中国工业化的真正开端，尤其是1953年开始的第一个“五年计划”和苏联等国援助的156个重点项目，奠定了中国全面工业化的基础。

从1949年到1979年，中国的城市化率几经反复，用30年的时间增长了一倍，看起来比较慢，但和世界上其他国家走过的工业化道路相比依然是较快的。以美国为例，其城市化率从1830年的10%左右增长到1870年的20%左右，用了40年的时间。

1869年，美国太平洋铁路正式通车，这一年美国的城市化率达到20%。到1929年，美国的城市化率恰好是55%。这60年的时间可以称为美国的工业化中期。也就是说，中国用35年时间走完了美国60年的工业化中期路程。

美国在城市化率55%的时候发生了“大萧条”。其他国家呢？巴西、智利等拉美国家都在1970年左右城市化率超过50%，后来发生一系列社会动荡，跌入中等收入陷阱。1979年伊朗发生伊斯兰革命，当时的城市化率是50%；1970年土耳其发生军事政变，进入漫长的军政府统治时期，城市化率也是50%。

日本是大国中唯一的例外。日本在1920年时城市化率达到20%，进入工业化中期阶段，到1955年城市化率超过55%，用时和中国一样，也是35年的时间。

几乎没有经历大的调整，日本在此之后顺利地进入了高速增长阶段，所以，日本是全球战后唯一进入发达国家行列的人口超过5000万的大国！日本例外的原因是之前的战败已经完全打烂了旧有的社会格局和经济格局，社会和经济已经经历了一次完全彻底的大洗牌，工业化中期之后必然要经历的这次大调整实际上已经提前进行。此时日本社会的贫富差距极小，而战前的教育科技水平和工业制造能力并不会被战争所摧毁。所有这些因素使日本在完成工业化中期之后没有掉入中等收入陷阱，而是直接踏上了工业化后期的班车。

林毅夫教授被广泛诟病的“中国经济理论上依然有可能以8%的速度增长20年”的论断就是基于日本的经验。在城市化率超过50%之后，日本的确又保持了20年8%左右的增长率，从而成为世界上唯一一个成功进入发达国家行列的大国。

为什么大国在城市化率50%—60%的阶段会孕育危机？这是因为，在到达这个阶段过程中，经济高速增长，自然会导致社会腐败盛行、贫富差距加大，随之而来的是资产泡沫和生产过剩。此时，经济发展一定会有一次大的转折，社会经济结构也将随之发生一个大的转型。

大国转型，转不成功是高概率事件，如南美和东南亚等一些国家。真正实现转型的只有日本和韩国两个案例。经历惨痛的过程重新崛起的案例是美国。中国是否能够以相对较轻的代价实现这次转型，决定于我们对中国经济转型的复杂性、艰难性、长期性是否有足够的心理准备，决定于我们是否有足够的智慧找到解决中国经济矛盾的钥匙，更决定于我们是否有打破现有利益格局障碍的勇气。

被低估的转型难度

作为一个庞大、复杂的经济体，对于中国经济的观察只要稍微换个角度，就可以得出似乎完全不同的结论。众多传统行业和企业苦苦支撑的同时，在一些新兴经济领域，创业的热潮和创新型公司融资估值增长的速度也令人咋舌。中国经济正在发生的变化如冰火两重天。

分析2015年国家统计局公布的各分项统计数据：农林牧渔业增长4.0%，工业增长5.9%，建筑业增长6.8%，批发和零售业增长6.1%，交通运输、仓储和邮政业增长4.6%，住宿和餐饮业增长6.2%，房地产业增长3.8%，金融业增长15.9%，其他服务业增长9.2%。在国民经济九大子门类（包含信息传输、软件和信息技术服务业；租赁和商务服务业；科学研究和技术服务业；水利、环境和公共设施管理业；居民服务、修理；教育、卫生；社会工作；文化、体育和娱乐业；公共管理、社会保障和社会组织等9个门类行业）中，只有金融和其他服务业两项高于6.9%，其他各项都低于6.9%，其中最低的房地产业更是只有3.8%的增长率。

也就是说，6.9%的增长速度是金融和其他服务业将本来不太提气的其他行业数字强拉起来的，如果没有服务业的增长和金融的虚火，中国2015年的GDP增长将是一个十分难看的数字。这些数字基本符合我个人对2015年经济发展的直观感受：实体经济整体偏冷，民间金融火爆，科技创新以及和提高人们生活品质密切相关的服务业增长强劲。

中国经济现在遭遇的到底是一个什么问题？就是全面的生产过剩问题。

过剩的产品从钢材、粮食、煤炭、水泥、电解铝，到造船、汽车、住宅、计算机，再到服装、鞋帽、家具、玩具、食品，几乎涵盖了中国制造业的绝大多数门类。这种状况和美国20世纪20年代所发生的生产过剩如出一辙。

中国经济遇到的是结构性的问题，也是市场经济固有的经济周期性问题，和美国在经历了“柯立芝繁荣”之后遇到的经济危机有一定相似性。虽然各项正在推进的改革措施，在一定程度上促进了创业、创新热情，对于经济新增长起到一定的促进作用，但这种经济活力的释放不可能完全对冲周期性的大面积经济过剩。

以房地产产业为例，众多在二、三、四线城市进行房地产开发的中小型房地产企业现在都遇到了资金链断裂问题，银行用各种方式抽回贷款并拒绝发放新的贷款。开发商房子才建了一半，因为银行停止贷款，只能借高利贷，拆东墙补西墙，走向庞氏骗局。民间金融以及P2P金融（个人对个人的网络信贷）的资金大多进入了这个深不见底的黑窟窿中，现在，随着民间融资链条断裂的案例越来越多，这些企业连高利贷也借不上了，必然面临关门停工的结局。

还有一些类似的传统行业企业，本来已经处于资金链高度紧张的状态，但2015年上半年亢奋的股市让他们产生了赌一把翻身的想法，把高利贷借来的钱毅然投入股市，有的还加了高杠杆。随着股市的剧烈震荡，原本可以用来进行生产周转的钱都输得精光，企业也因此彻底失去了恢复元气的可能性。

当我们缺乏信心的时候，总是迫切地希望从各种变化的蛛丝马迹中寻找建立信心的来源。但如果我们把短时间的货币政策或财政政策刺激增长当成中国经济转型的成功，如果给我们带来信心的增长因素恰好是

这几年我们一直力图摆脱的路径依赖，那么无疑是饮鸩止渴。

再一次坚定对中国经济的信心之后，我们还是不能忘掉几年来所形成的共识：过度依托房地产和基础设施建设的经济发展模式已经不可持续，中国经济被迫进行一次痛苦的转型。中国经济面临的所有问题和困境，并不会因为一时的经济数据变化而彻底改变。

中国经济发展处境的三个方面没有改变：中国经济结构转型的长期性没有改变；中国经济体制改革的艰巨性没有改变；中国经济发展外部环境的复杂性没有改变。

首先，中国经济结构转型的长期性没有变。在上一轮经济高速增长的过程中，政府政策、机构和个人投资、社会人力资源几乎都向房地产、基础设施建设、重化工业倾斜，采矿、钢铁、有色、建材、造船、货车、建筑机械、房地产、金融等行业吸纳了最多的资源，形成了极大过剩的产能，并且背负了巨大的债务。最近的两三年，虽然这些领域里的企业一直在谋求转型，但相当多的企业未必能够走出困境，在今后的几年中依然会有不少企业在苦苦支撑多年后陆续倒下。这些企业的倒闭会带来多大的连锁反应？会连带多少供应链上的其他行业企业中招？绝不可掉以轻心。

此外，在一般制造业领域，众多服装、家具、家电、轻工、电子等传统领域的中小企业由于在国际和国内市场的竞争力不断降低，同时由于企业家的创新能力差、管理水平低，很难实现转型，也将陆续被市场所淘汰，这个过程也将持续多年。这些企业之间相互拖欠资金的情况也比较严重，一家企业的倒闭很可能拖累其他相关企业，导致连锁反应。

在推动经济转型的“双创”行动中，基于服务业“互联网＋”的大众创业相对火热，但企业真正基于技术进步的创新能力偏冷。大部分中国企业对技术研发的主动性投入不足，这可能导致经济转型过程中的科技创新能力很难在短时间形成爆发性增长，以弥补传统行业下跌形成的缺口，从而使中国经济转型的时间被一再延长。

其次，中国经济体制改革的艰巨性没有变。当前，中国经济改革的方向被描述为“供给侧结构性改革”。在政府改革层面，清理各类不合理的管制和准入政策、商事制度改革、财税领域的营改增和对小微企业减税等政策的实施都已初见成效，但真正触及利益调整痛处，又必须痛下

决心的“硬骨头”被绕过去了。

例如，在财税体制改革方面，迄今为止的改革措施都是基于原有税收框架下的修修补补。由间接增税为主向直接征税为主过渡的目标被无限期搁置，税收实际上已经丧失调节贫富差距功能的问题被长期回避。在资本市场，“注册制”改革不再被提及，中国证券市场依然被维护成一个有利于寻租行为的高门槛特殊市场，使企业通过资本市场进行直接融资的通路不畅。在户籍制度改革方面，农民工进城和人口的自由流动的预期依然被“积分制”、“居住证”等缺乏诚意的限制性措施所阻挠。

而所有这些被暂时绕过去的坎，最终都会被证明是无法回避的。当真正触及重大利益调整的改革举措推行的时候，整个经济运行也必然会遭受更加剧烈的考验。值得一提的是，在过去20多年来形成的一套地方政府官员推动经济增长的方式方法失灵之后，尚未有新的机制建立。政府干预或者促进经济增长的权力边界的界定也是改革的重要目标，任务同样艰巨。

最后，中国经济发展面临的外部环境的复杂性没有变。中国经济的减速和全球经济增长乏力已经形成一种双反馈机制，在中国经济进入稳定健康发展的新常态之前，很难指望世界经济能够强劲回暖、带动中国经济上行。同时，人民币的国际化越深入，承受国际金融动荡的危险性就越大，对中国金融监管部门判断和应对能力的挑战性就越强。在这方面，我们的能力和其他先进国家的经验是小学生对研究生。一旦我们未曾预测到国际金融危机或国际炒家的兴风作浪，或者遇到中国经济体本身的病灶，就有可能引发系统性的金融风险。随着人民币国际化、中国企业贸易和投资的全球化，国际环境对中国经济的影响将越来越趋于复杂。

提出中国经济的“三个没有变”不是唱衰中国经济，而是希望更冷静、全面、长期地观察中国经济。真正的信心来自对困难最全面的准备，而不是某些指标的短时间变化。

“L型”的一横有多长？

2016年5月，“权威人士”在《人民日报》头版刊文，以不容商量的

口吻把中国经济未来发展的趋势定义为“L型”，而不是什么“V型”、“U型”，并且补上一句“不是一两年可以过去的”。听上去，这和自改革开放以来中国领导层和官方媒体一贯坚持的“中国经济光明论”的声调十分不同。

实际上，“权威人士”这个听上去“自我唱衰”的判断是有强烈的指向性的。2016年一季度统计数据出来后，马上有媒体和专家按捺不住心头的喜悦之情，把由货币超发和房地产去产能政策导致的钢铁等大宗产品价格迅速上涨的虚火形容为“开门红”，并断言中国政府将恢复大规模刺激经济的做法，因此经济增长和股市都会出现所谓“U型”反转。

“权威人士”显然意识到，这种说法如果不及时进行彻底澄清和纠正，将会对地方政府、企业和普通投资者产生误导。

对地方政府来说，这种苗头极有可能导致主政官员工作重点和工作目标的失焦，搁置本来规划中的供给侧结构性改革的计划。搞改革一定会扰动现有利益格局，费力不讨好。如果转而回到上项目、搞土地财政的老路上，则轻车熟路、得心应手得多。对企业来说，这种说法很容易影响企业管理者的判断，增加过剩产能企业的侥幸心理，导致更多的企业硬撑，从而占用更多的市场资金和资源，影响整个经济转型的力度和速度。对普通投资者而言，这种说法会加重投资者的赌徒心态，进而增强股市和其他市场的投机氛围，导致资本市场更大的波幅。

所以，“权威人士”的“L型”表述，是给略有躁动的市场迎面泼出的一瓢冷水，起镇静、醒脑、提神三重功效。

从1979年开始的中国改革开放到经历股市暴跌的2015年，中国的城市化人口占比从20%上升到55%，这一阶段可以看作中国工业化的中期。在这期间，虽然有1989年前后、1997年前后和2008年前后三次市场下行的调整，但中国经济都在较短的时间内恢复了两位数的经济增长速度。

1990年，中国GDP创造了年增长3.84%的最低增长纪录，但在第二年，也就是1991年，即实现了9.81%的“V”型反弹。受1997年亚洲金融危机影响，中国1998年的GDP增长速度下降到7.83%，1999年下降到7.62%，但盘桓两年之后便强劲回升到8%以上，实现“U型”反转。2008年，受全球金融危机影响，GDP增长速度在2008年第四季度和2009年

第一季度一度降到7%以下，但紧接着由于4万亿投资的迅速推出，又一次实现更加凌厉的“V”型反转。这“2V1U”的反转都是在政府大规模投资刺激之后实现的，而后两次经济下行之前政府都曾大力推动去产能的政策，甚至上演过不少或“挥泪斩马谡”或“杀鸡给猴看”的戏码。

然而，后来的事实证明，由于中国经济发展总是那么出人意料，那些凡是听话主动淘汰过剩产能的地方和企业都干了傻事。那些顶着不办或者阳奉阴违的企业和地方保住了他们的小煤窑、小高炉、小电厂、小轧钢厂，都在接下来一轮的经济增长高潮中赚了大钱，占得了先机——这是每一次中西部地区的干部去东南沿海地区参观学习之后的切身感受。

而目前在煤炭、钢铁、建材等领域需要淘汰的过剩产能，大多不是以前所谓的“落后产能”，相当多是建成时间短、技术更先进的“优势产能”。让这些地区和企业下决心淘汰过剩产能是十分艰难的工作，出于保持就业稳定、实现GDP目标的原因，地方政府都会支持甚至要求经营亏损的企业继续强撑。

所以一旦有中国经济将再一次依照惯性实现“V型”或“U型”反转的说法或动向，大家宁愿相信这将成为现实。但“权威人士”和大多数中国主流学者都十分清楚，这一轮中国经济下行的动因和走向的确和之前的三次下行周期不同。

此前的三次下行调整，直接动因都是国际因素的影响，而中国国内远未被满足的消费和基础建设的巨大需求，加上中国制造产品在国际市场形成的价格竞争力，使得政府宽松货币和财政政策的刺激效力立竿见影，使经济形成“V型”或“U型”反弹。

但这一次不同的是，随着工业化中期阶段的结束，中国无论是消费还是基础建设都产生了阶段性过剩现象，而在国际市场，由于人口红利的结束，成本的提高，那些主要依靠价格竞争力的出口产品需求被其他发展中国家替代。回望其他世界大国的工业化和城市化经历，在城市化率达到50%—60%期间都会发生一次大的调整。这次调整不再是仅仅以周期性为主，而是周期性和结构性共振。

美国在20世纪30年代发生的“大萧条”，以及巴西、智利、伊朗等国家的动荡都是在城市化发展到这个水平的时候发生的。不在这一次经济

下行的窗口期彻底将工业化中期的经济和社会发展模式，切换到工业化后期的经济和社会发展模式，必然会掉进中等收入陷阱。所以面对这一次经济下行调整，必须既如履薄冰又大刀阔斧。一方面要充分认识到转型的复杂性、艰巨性、长期性，出台的政策动作要小心翼翼。另一方面要有足够的勇气和决心，打破既得利益的桎梏，对整个经济运转方式和分配方式动大手术。

而保持对经济“L型”的预期，则是提供给主刀医生一间安静的手术室，这就是“权威人士”“自我唱衰”中国经济的根本原因。

转型的本质就是很多人换工作

在一些传统经济领域，GDP不仅是增长放缓的问题，而是严重的下滑，工厂停工、工人放假的企业到处都是，难免让人忧心忡忡。就业是民生之本。对于就业现状和变化趋势进行及时、全面、准确的统计是宏观经济政策最重要的决策依据。从目前总体的就业形势分析，失业率变化趋势很可能比预想的要严峻得多。

在主要经济指标体系中，就业统计是最复杂的一项，到2016年二季度为止，国家统计局尚未连续公布中国的调查失业率。目前被普遍采信的失业率数据是由人力资源和社会保障部定期公布的城镇登记失业率，而发达国家普遍使用调查失业率，而不是登记失业率作为权威的统计口径。由于种种原因，并不是所有具有就业意愿的劳动人口会主动进行失业登记，而农民工群体也不在登记范围之内，因此登记失业率并不能及时全面地反映社会的就业现实。

以美国的非农失业率为例。美国劳工部以6万个家庭作为样本，对美国16岁以及16岁以上所有人口的全面就业状况进行调查，其整个操作过程由劳工部受过专业训练的2200个工作人员，通过电话和信件的方式，按专业的调查程序来完成。

中国社会科学院人口和劳动经济研究所所长蔡昉曾表示，在制定和调整宏观经济政策时，调查失业率比登记失业率更有价值、更有效。

2008年第四季度金融危机爆发后，中共中央农村工作办公室主任陈锡文亲率调查组，在1.3亿外出就业的农民工中进行抽样调查，得出大约

有两千万的农民工由于经济不景气失去工作的结论。这是当时政府迅速出台4万亿投资计划的最重要的依据之一。而显然，这部分巨大的失业变量不可能反映到城市登记失业人口中。

根据人社部公布的就业数据，就业形势十分乐观。由于服务业的快速增长和劳动力总量及农村可转移劳动力的减少，这个数字反映了就业的基本情况。但不得不指出的是，由于登记失业率的天然缺陷，这一统计无法及时统计失业人口变化趋势，如果完全依赖它，极有可能对就业状况的变化产生误判。

由于房地产行业的持续低迷，对上下游其他行业的不利影响正在日渐凸显。其中影响最大的是钢材、煤炭、水泥、建材、化工等上游企业。价格下降的背后是越来越多的企业陷入亏损局面。生产越多亏损越多，这种情况已经持续了两年多时间。

企业之所以维持亏损生产的原因：一是此类企业的生产方式决定停产一次耗费巨大，不到万不得已不轻易停产；二是此类企业中有众多的国有企业和大型民营企业，从履行社会责任、维持商誉和员工稳定的角度不轻易停产，以保持职工的岗位；三是地方政府为了就业稳定、税收和GDP数字给企业以压力。也就是说，众多企业在依靠以前的积累勉强维持生产。如果依然看不到行业明显的转暖前景，这些企业将不得不做出停产的决定。因此如果需求没有明显放大的信号，失业人数有可能突然增大。

美国从1929年秋冬开始经历“大萧条”，真正的失业高潮是在1932年到1933年期间爆发的。大规模的失业，实际上是经济萧条的最后结果而不是前期征兆，所以各级决策者，千万不能因为短期的失业率的稳定而掉以轻心。

经济转型的表现就是众多人丢工作、换工作。无论是美国“大萧条”时代还是里根改革时代，以及我国20世纪90年代后期的国企改革时代。

中国正在进行的是又一次规模巨大的产业结构调整，对于大多数普通人来说，产业结构调整就是换工作，对于其中年龄偏大、知识结构单一的人来说，就是失业。

在20世纪90年代末到新世纪初的那一轮结构调整中，受到冲击的主

要是国有工业企业的产业工人。大批老工业基地的工厂在调整中倒闭破产，数千万产业工人下岗失业。与此同时，在沿海和发达地区大城市，成千上万新的岗位被创造出来，出口加工型企业、房地产和基础设施建设相关行业是其中最大的就业岗位提供者。国有企业众多的“40、50人员”再没有找到稳定的工作。而此次经济结构调整，所涉及的工作岗位无论从数量、地区和行业上都要比上一次结构调整更加广泛。

根据国家统计局数据，2014年末全国就业人员77253万人，其中城镇就业人员39310万人。包括制造业、采矿业、建筑业等行业的第二产业就业人员占劳动力总数的30%以上，也就是有2.3亿人，这其中又有1亿人从事制造业。

从世界各大工业国的发展历程来看，当人均GDP达到10000美元时，第二产业占劳动力比例都会不断下降。我国2014年人均GDP已达7485美元，第二产业从业人员已达最高峰。大量劳动人口从第二产业转向第三产业已成为必然。同时第二产业中，低端制造业、房地产业、采矿业等行业向高端制造业和制造服务业的转型也正在发生。有人预测，在这个过程中可能会有8000万到1亿的劳动人口需要转换自己原来的工作。产业转移带来的新工作岗位必将需要更加专业的技能，而原有岗位上的劳动力会有相当大的比例难以适应这种转变而被取代。

目前的就业统计基本无法反映就业市场分行业变化趋势以及隐性失业的真实情况。实际上，虽然服务业创造的新劳动岗位不断增多，同时低端劳动岗位薪资水平也未见降低，但不少智库和研究机构以及新闻媒体通过实地调查获得的劳动力市场上的变化却不容乐观。积极的一面是，大量制造业和建筑业失业人员在餐饮、零售、旅游、物流等服务业中找到了新的工作岗位。但在受经济下行影响较大的制造业、采矿业、房地产业等行业和相关产业链领域中的技术、管理、销售人员，目前很多人尚处于隐性失业状态。这个群体因为有一定的经济储备，因此根本不会出现在城镇失业登记名单中，但其数量将随着经济调整的深入而逐渐浮出水面，其中一部分人的转型难度和给个人及家庭带来的痛苦可能要远超之前的预判。

在美国20世纪80年代开始的那次产业结构调整中，很多中产阶级失去了原来的白领工作，不得不从制造业、金融业、传媒业、房地产业等高薪工作转向零售、餐饮、旅游等低薪蓝领工作。而他们中的所有人在失去原来工作的时候，都以为这一次只不过和以前的历次跳槽一样，只

是从这家公司跳到同行业的另外一家公司，说不定还会升职加薪。

《纽约时报》对美国劳工部的统计分析表明，从1979年到1995年，美国有超过4300万个工作岗位被撤销。其中虽然有更多的岗位被创造出来，但越来越多的消失的岗位是白领员工的，其中许多人是为大公司服务的，正处于他们职业生涯的巅峰期。一项民意调查显示，自1980年以来有3/4的家庭接触过裁员，有1/3的家庭中有成员丢掉过工作。

反观中国，在过去的历次经济周期中，本土人才总体处于供不应求的状态，各行业从事技术、管理、销售等岗位的白领们即使有短暂的失业，也几乎都会很快地在自己拿手的领域中重新找到就业或创业的机会。而这一次不同，很多曾经高速发展的行业中的一些岗位可能永远消失。而新的高薪岗位的技术门槛要高得多，因此和美国所经历的那样，一些白领将不得不从事低技能服务业岗位的工作。

从白领进入蓝领，这种过去几十年在中国完全不可能发生的事情现在将密集出现，这种变化，对当事人是相当残酷的。因此未雨绸缪，要么让自己在调整中屹立不倒，要么让自己尽早地进行知识和技能的储备，以便能够平滑转型，这是摆在白领们面前的新要求。另外，利用自己的年龄、经验、人脉方面的优势进入创业通道也是一个可以考虑的选项。

大萧条，还是大洗牌？

中国经济所面临的压力是十分现实的。2008年世界金融危机之后，由于强有力的刺激政策和改革开放20多年来生产能力和社会财富的积累，中国经济经历了数年高歌猛进的时期。在大多数经济领域，产能的增长速度超过了本土消费者的消费能力，加上全球性的经济衰退导致的购买力下降，生产周期性过剩的特征十分明显。

虽然和1929年时的美国遇到了类似的问题，但中国应对的条件和环境，与当年的美国完全不可同日而语，即将在中国经济领域发生的将很可能是一次“大洗牌”，而不是“大萧条”。只要有足够的定力，相信中国经济的自我修复能力，中国经济完全可以凭借自身的免疫能力走过难关，在经历一次大洗牌之后，上一个新的台阶。

在所有有关美国20世纪30年代“大萧条”解释的理论中，有这样一种说法：“经济危机是一种周期性现象，如果早几年来临，汽车业和建筑业的发展潜力足以使经济快速复苏，而如果经济危机晚来几年，后起的新兴工业也有助于经济快速复活。但危机恰好在1929年爆发，汽车和建筑业无力帮忙，新兴工业（航空、石油、化工、塑料、电子、食品加工等）又来不及帮忙。如果这种说法成立，那么应对之策就是让投资向新兴工业倾斜。”这是经济学家迈克尔·伯恩斯坦在其著《大萧条》中的核心观点。

中国经济现所面临的问题和伯恩斯坦对20世纪30年代的美国“大萧条”的解释有一定的相似性，同样面临大量的产能过剩，同样面临新兴产业尚难担重任。但从各方面的因素分析，中国产生类似美国20世纪30年代长时间的深度衰退的可能性很小，那些等着看中国经济“硬着陆”笑话的人肯定会再一次失望。

对中国经济保持一定信心的来源有以下几个方面：

第一，体制不同。只要判断不发生大的误判，中国有更多可使用的工具和手段来抑制经济的断崖式下跌。而在20世纪30年代的美国，受政府不干预经济思维惯性的影响，当时的美国总统错过了及时拯救经济的最佳时间窗口。中国在过去30多年的改革开放中所积累的调控和管理经验，以及自罗斯福时代以来，美国及世界其他国家调控经济的手段都可以作为借鉴，以避免经济偏离预定轨道。

第二，劳动力供应减少。在中国经济面临空前下行压力的同时，中国劳动人口供应开始同步下降。直接结果就是，经济下行，但失业率没有上升，人均收入水平甚至超过GDP增长水平。这为中国应对经济问题创造了一个绝佳的窗口期。劳动力供应减少的直接结果就是就业机会增多，即使大量企业必须关门倒闭，失业者也能够在其他领域找到新的工作。而众所周知的是，大量失业才是所有经济危机最大的麻烦。

从2013年开始中国劳动力人口供应出现拐点，之后就业人口连年减少。30多年前制定的人口政策虽然对远期的中国经济可能产生负面影响，但从眼下中国面临的转型期来看，利大于弊。而20世纪30年代的美国正处于劳动力供应的高峰期，所以“大萧条”最大的特征就是失业急剧增加。

2012年的时候，中国劳动力供应的人口高峰过去，那一年也正是中国经济增长速度开始明显放缓的一年。之后劳动力供应逐年降低。所以这两年，大家看到这样一种现象，一方面大量的工厂、工地关门停业，但是另外一方面，保姆、快递、服务员等岗位的工资还在提高，制造业、建筑业招工依然困难。

这绝不是巧合，而是中国自20世纪80年代开始实施的一胎化计划生育政策在恰当的时机显现出了关键的作用。2016年进入到劳动力市场的人，如果是初中毕业，大体出生在1999、2000年，如果是大学本科毕业，大体出生在1993年、1994年。根据国家统计局的人口统计，而从年份看中国的人口出生数量，1991年是个分水岭，当年出生人口数量从原来持续多年的每年2500万人口左右，骤降为2000万人口左右，到1996年又骤降为1500万左右，此后历年的人口出生数量一直在这个数字左右徘徊。

今后的几年将是中国劳动力年供应量极度缺乏的几年。有这样的数据做支撑，中国经济即使有更大幅度的下行，失业人口也不会剧烈增加。因此，对下行压力极大的中国经济，完全可以问一句："何事惊慌？"

由于适龄就业人口减少，一些重化工行业去产能形成的失业就是结构性的，可以通过转岗培训、异地就业等方式逐渐消化。在社会就业总体保持稳定的状态下，就不会发生全国范围内恐慌性的消费和投资的缩减，也就不会形成产能过剩——企业破产——员工失业——消费降低——企业破产的恶性循环。

第三，以"互联网＋"为代表的服务业的快速发展，超出了人们的预期。中国互联网和服务业的结合看上去虽然缺乏科技含量，但商业模式创新的速度和潜力呈爆发性增长。这股由互联网行业、互联网人才和互联网思维所引领的对传统服务业的改造十分迅速。大量具有高学历、高素质的人才因为带着"互联网"的光环，义无反顾地进入以前他们根本不可能看上的服务业。服务经济的快速增长会在一定程度上弥补由重化工行业下跌所带来的缺口。

第四，中国高科技和高端制造业已经形成较强的国际竞争力，并且这种竞争力存在于多个领域，不会因为某些外部环境的变化而遭受全面的影响。在中国重化工业遭遇产能过剩的同时，以通信、轨道交通、核

电、装备制造、航空为代表的科技和高端制造行业已经具备了全球竞争力。这些产业既服务于国内又具有国际竞争力，其总体体量庞大，增长速度很快。

第五，中国幅员辽阔，地方发展、城乡发展差异大，这种特征形成了一种特殊的缓冲机制。尤其是东部沿海、中部、西部和东北地区，无论是经济结构还是人口结构都有着极大的差别，这种差别甚至超过了很多国家之间的差别。因此发生在某个区域内的经济危机未必会直接传到全国，而且区域性的问题也容易在全国范围内消化。

总体来说，我对中国经济的信心来自以上几点。虽然中国经济新的增长点在短时间内不足以填补由于重化工业下滑形成的缺口，但基于以上几点原因，发生类似“大萧条”的局面是小概率事件。

大洗牌——消费与“互联网＋”

作为财经评论员，我的印象里，央视财经频道《央视财经评论》的节目中，至少不下三次使用了“码农辞职卖肉夹馍”的新闻短片，短片的主人公就是“西少爷”的创始人孟兵和他的同学。

在我有些质疑“西少爷”创业的“互联网＋”成分的时候，孟兵用下面的实例回应了我。他们的第一家小店紧邻网易和搜狐的大楼，在他看来，中关村才是中国最大的媒体，一帮中国最聪明、平均学历最高的人集中在这里，每天除了睡觉，都挂在网上，他们每个人都是自己朋友圈里的意见领袖，而网易和搜狐的员工又是和传统媒体距离最近的。于是他们发动自己的朋友、同学、前同事让这座大楼里的所有员工在开业前都拿到了“西少爷肉夹馍”的赠券。只要在朋友圈转发他们预先策划好的那篇名为“我为什么辞职去卖肉夹馍”的文章，就可以免费领取肉夹馍。他们的策划获得了远超预想的成功，变成了一种社会现象，并迅速被主流媒体关注并传播。这种传播效果，是传统餐饮企业创业时完全不可想象的。

2011年大学毕业后，孟兵进入腾讯做了一年多工程师和产品经理，之后进入百度成为广告系统开发的工程师。西少爷最核心的创业团队成员的经历大体如是。孟兵现在看来，在互联网公司做产品经理和卖肉夹

馍并没有本质区别。以互联网人的高智商、工科男做事的严谨风格和超强的思维逻辑性，以及向顾客免费提供除产品还不怕被挑刺的服务精神，进入到一个十分传统的行业，结果难道不是“所向披靡”？对此我深以为然。文化基因才是互联网人与非互联网人的决定因素，也是今后决定企业未来的关键因素。

聊到最后，孟兵各种远超25岁年龄思考力的话不断，我印象最深的一句话是：“互联网＋”和传统行业的竞争其实不是行业之间的竞争，也不是企业之间的竞争，而是新的时代和旧的时代的竞争，那么答案如何还需要讨论吗？投资人显然十分认同这样的逻辑，所以“西少爷”在很短的时间内就拿到了几千万元的风险投资。

1940年，麦当劳兄弟在洛杉矶开始经营当时美国极其流行的汽车餐厅。此时，正是美国走出“大萧条”阴影，走向消费社会的关键时期，汽车大量进入家庭，工作节奏加快，妇女开始大量就业，人们在家中就餐的时间越来越少，对快餐的需求迅速提升。

麦当劳真正的成功，被记在麦当劳公司曾经的经理人雷·克洛克的名下。1955年麦当劳的行政总裁雷·克洛克“内部创业”，获得了在伊利诺伊州开设麦当劳餐厅的授权。第二年，雷·克洛克和他的合伙人以270万美元收购麦当劳兄弟的餐厅，开始以全新的商业模式运作麦当劳餐厅，以不可思议的速度在美国和全世界复制连锁店。如今，麦当劳公司在全球拥有超过32000家快餐厅，分布在全球120多个国家和地区。

如果说，西少爷创业及其梦想的实现路径和麦当劳有什么不同之处，那就是，在互联网时代，通过社会化媒体的事件营销，在最短的时间内打开了知名度，并获得大量风险投资，跳过了麦当劳最初十几年的原始积累阶段，直接从标准化连锁经营开始。孟兵同意我部分看法：“我们其实挺一样的，汉堡包不就是美国的肉夹馍吗？”

•••

在一个会议上我还碰到了“伏牛堂”米粉创始人张天一，他被邀请代表北京大学最新的成功校友发言。北大法学硕士的出身与卖米粉之间的巨大反差让他成为新闻人物，也成为投资人青睐的对象。其实早在若干年前，一位名叫陆步轩的北大学长，就因为事业不顺卖起了猪肉从而被热议。北大人做小买卖，被当作失败案例还是成功偶像，是由时代背景

所决定的。

那些实际上仅仅是牵强地沾上互联网的光，本质上就是传统服务业的创业项目，因为投资额度小、有现金流收入，反倒显现出经营的可持续性。重化工、房地产和基础设施投资的不断走低，导致众多对形势有提前预判的企业和资本陆续退出实体。这些资金迫切需要寻找新的出口，而餐饮、零售、娱乐、美容、中介等服务于本地生活的传统服务行业，在信息沟通、卫生、用户体验、安全等方面的落后状态，给"互联网＋"在这些领域的大显身手提供了广阔的施展空间。同时，中国巨大的人口基数和市场容量，很容易让这些新商业模式，通过简单的计算就能得出资本市场最受追捧的盈利前景。

更多有企业管理经验和互联网思维的高素质人才进入到这样的行业，对传统服务业的改造也是非常明显。我曾经在演讲中开玩笑说中关村的创业大街哪里是北京的硅谷，更像是"簋街＋互联网"。这话虽然刻薄，却饱含了满满的正能量。

在中国城乡二元分割的体制下，中国餐饮、旅游、家政、零售等服务业的从业者大都是受教育水平较低的农民工群体。在这样一些高素质人才奇缺的领域里，有更多的如孟兵一样的年轻人带着互联网思维进入，对传统服务业的冲击是非常积极的。所以，在所有改变民众生活品质的领域里，都会有大的增长空间。

当政府的大力推动、低门槛的创业点子、差异化的创业者噱头和虎视眈眈的资本走到一起，恰似干柴一遇到烈火便迅速地燃烧起来。当投资人用他们的小钱，孵化出无数的"西少爷"肉夹馍、"伏牛堂"米粉，吸引更多的年轻精英进入"互联网＋"的"簋街"，对于对冲中国基础建设投资拉动型经济的下行作用不可小觑。

•••

一些城市曾经的地标性大商场，经常出现营业员比顾客多的现象。而几年之前，这些商场的日子过得还很滋润。

与此同时，在城市新区新建的购物中心，人流如织的火热状态与中国经济总体偏冷的现状形成了鲜明的反差。在这里，商品销售面积已经不再占有主导位置，取而代之的是花样繁多的新业态。除了面积越来越大的餐饮和影院等配置，包括儿童游乐体验、学生课外培训、家装定

制、厨艺学习、手工制作等基于O2O概念的新兴业态占了不小比例。在顾客中，青年群体占了绝大多数的比例。这些新业态的创业者也几乎都是年轻人，甚至有不少“90后”的小青年。

有著名经济学家把O2O比作“两边两个零，中间一个2货”，其实说这种话才是远离实际的“2货”。无论是在中关村创业大街的咖啡馆里，还是朝阳大悦城的一间间小店里，年轻一代的互联网原住民正在创造全新的商业模式和客户体验，服务于同样年轻的消费者群体。他们的购与销、服务与被服务所形成的新的消费生态系统，是中国经济转型中最耀眼的亮点。

在经历了一个以投资拉动为主要特征的长周期之后，经历长期压抑的中国消费市场正在进入到一个井喷式发展的前夜。中国目前的消费率即使与同等发展水平的国家相比，也落后15—20个百分点，与发达国家相比更是相差30%以上。据麦肯锡公司的估计，到2020年中国将成为世界第一消费大国，占全球消费市场的25%。

大洗牌——农业的机会

根据国家统计局的数据，2015年，全国民间固定资产投资比2004年上涨10%，而民间投资第一产业的投资速度增长却超过30%。2016年一季度，我国农林牧渔业固定资产投资依然保持同比增长24.7%的高速度，比全社会固定资产投资平均增速高14个百分点。

在新的一轮经济转型中，农业毫无疑问将成为最具投资价值的领域。农业是中国经济在过去30年成长过程中最大的洼地。联产承包责任制在第一个十年，极大地解放了生产力，第二个十年维护了农村社会的稳定，但在第三个十年之后，其实已经对农业产生了巨大的抑制作用。

中国农业现在面临的问题，一是成本不断升高；二是粮食的生产总量过剩；三是供给结构失衡；四是劳动生产率低下；五是滥用化肥农药，导致环境污染、食品安全堪忧。

改革开放以后，最重要的改革举措就是联产承包责任制。在一段时间里，这种生产关系的变化，极大地焕发了中国农业生产的活力，所以在很短的时间内，中国的粮食产量不断地增长。从1978年到1990年，

在这十几年的时间里，联产承包责任制对中国农业产生了积极的促进作用。

在此之后，以农户和小块农田为基本生产单位的生产方式，开始阻碍中国农业的发展，青壮年农民大量流失。大概从20世纪90年代开始，一直持续到2003年，中国农业陷入低谷，农村凋敝的现象十分普遍，农业的基础地位有所动摇。

从2003年起，新一届政府开始强化“粮食安全”的概念，开始加大工业对农业的反哺。取消农业税、新农村建设、财政补贴、农田基本水利建设等措施纷纷出台。这些努力让农业和农村的情况有所改观。所以从2003年以后，粮食产量年年增长，到2015年实现了12连增局面。农村的发展也出现了一种趋向于稳定的状态。

这个过程当中，农业的问题有所缓解，但是最近的两三年，这种在财政支持下的农业发展又遇到了新的阻力。由于我们一直没有解决小农经济这种基本的生产方式，同时农民工工资水平提高，导致务农的机会成本越来越高，与此同时，农业的劳动生产率却没有大的提高。在粮食补贴政策的支持下，以玉米为代表的粮食作物库存越来越多。这导致一方面大部分的粮食作物都供大于求，另一方面几乎所有的粮食作物价格都高于国际市场。现在来看，中国农村这种生产方式和生产力的关系，已经严重阻碍了中国农业的发展。

另外，在粮食产量为目标的补贴政策推动下，农药、化肥和除草剂的滥用越来越严重。在这样一种生产方式下，环境被破坏的程度也越来越大。

•••

对饥饿的恐惧，深入到中国人的基因之中。“粮食安全”被中国提到无以复加的重要地步。“粮食安全”实际内涵是“粮食充足”，这一固守陈旧的观点，已经影响了中国农业和农业科技的进步。

由于翻译和“饥饿基因”因素的影响，国际上通用的“食物安全”的概念在我国长期被“粮食安全”一词所替代。实际上，“联合国粮农组织”，按照字义应当翻译成“联合国食物与农业组织”（Food and Agriculture Organization of the United Nations）。

在中文中“粮食”和“食物”是两个内涵和外延不同的词汇。“粮食”按照中国现行统计口径，指谷物、豆类和薯类三大类作物。而食物的外延要大得多，是指所有能为人类食用并提供营养的植物和动物产品，通常分为：谷物类，块根和块茎作物类，豆类，油籽、油果和油仁作物，蔬菜和瓜类，糖料作物，水果、浆果，家畜禽、水产等八大类。

从远古以来，人体能量和营养的来源都是多元的，人类生存所需要的蛋白质、脂肪、糖类、维生素、微量元素等可以从各种食物中获得，而依靠粮食作为主要能量和营养来源只存在于部分人群的部分阶段。从世界范围来看，只有东亚地区近2000年来以粮食为主要食物，粮食从来不是世界上大部分种族最重要的能量和营养来源。畜牧和水产在大部分国家的食物结构里扮演着比粮食更重要的角色。

按照1996年的世界粮食首脑会议对“食物安全”（food safety）的定义，食物安全是指所有的人，在任何时间，都能够买得到和买得起足够、安全和营养的食物，以满足活跃、健康的生活所需的饮食需求和消费偏好。

食物安全指数：充足性和稳定性，营养和健康状况，谷物产量，分派能力，人均GDP，社会冲突，政府效率，极端天气，农作物品质。

而在中国，“食物安全”被翻译成“粮食安全”，这在一定程度上对我国的农业政策产生了误导。导致决策部门过度重视谷物、豆类和薯类等粮食作物的生产，而轻视了粮食之外的更多品类的食物生产。这也和联合国呼吁的保障“食物安全”的理念完全不同。

据统计，中国城市人均口粮已经从1978年的160千克下降到2010年的70千克。高收入人群的粮食消费占比更低，肉食和奶制品已经在他们的营养结构中占据更大的比例。从日本和韩国等东亚国家的经历来看，随着生活水平的提高，人们的饮食结构也不断变化，肉蛋奶的比例远超粮食消费。

作为一种低水平的保障，“粮食安全”的概念已经远离中国人的日常生活，继续使用这一概念将对国家整体的农业政策和土地政策产生误导。在粮食早已不再成为人们能量和营养最主要来源的今天，迫切需要相关部门能够与时俱进，用国际通行的“食物安全”的概念，取代低水平的“粮食安全”概念。

在强调“粮食安全”而不是“食物安全”的农业政策引导下，世界耕地面积排在美国、印度之后的中国，粮食产量却排在第一位，几乎相当于排在第二、三位的美国和印度之和。在单纯的“粮食安全”政策指导下，中国近乎掠夺式地使用耕地，作物化肥和农药使用超标，耕地几乎从来没有休耕的机会。

在内蒙古西部的河套平原，黄河水通过清朝修造的渠道，漫灌麦田，农民用成袋的化肥催生麦苗茁壮成长，用除草剂消灭杂草，用农药消灭害虫；在内蒙古东部赤峰的阿鲁科尔沁旗，用节水喷灌改造后的荒漠化草原种植优良乳牛饲草紫花苜蓿，蛋白质含量高达15%以上，每亩地提供的产值和营养远高于河套平原的小麦。这两种农业发展模式哪个该补贴、哪个更该得到支持呢？

在湖南丘陵地带，每家每户在汉朝就存在、被分割成细碎小块的水田里耕种自家承包的几亩稻田，为了高产同样离不开大量的化肥、农药和除草剂。而在深圳郊区盐碱滩涂荒地上，中集集团将报废的集装箱改造成养鱼池，在严格温控、投料、防疫的管理之下，每亩产出的蛋白质高出稻田的数倍。这两种农业发展模式哪个该补贴、哪个更该得到支持呢？

在大额补贴下形成的粮食连年增产的同时，造成的是其他食物生产的资源被大量挤压。以畜牧行业为例，奶牛饲草土地很少，导致远远供不应求，价格大涨，作为国民最重要蛋白质来源之一的牛奶生产成本不断提升。这是从国内来看的，再从全球的角度来看，我国市场消费水平和原奶的价格水平已经形成倒挂。2014年国内原奶平均价格为3.79元/公斤，而新西兰等国家进口的原奶价格仅为2.6元/公斤。我国原奶的收购价格已经排名世界第四，远高于美国，更高于新西兰、澳大利亚等国家。

2014年，中国人均饮奶量为14升，相比十年前增长了近3倍，但即使这样，我国人均乳制品消费量仍然不到发展中国家平均水平的1/2、世界平均水平的1/3、发达国家的1/10。从发展的角度看，即使达到发展中国家的平均水平，也需要更多的土地来种植牧草。

国家应该正本清源，将保障“粮食安全”战略提升到保障国家“食物安全”战略，并在“食物安全”的理念和对土地产出的能量和营养更高效的科学评估下，制定国家保障“食物安全”的具体政策。从单纯鼓励粮食生

产，到因地制宜，根据各地气候、土壤、人口因素，同时鼓励同样能够提供蛋白质、脂肪、糖类及其他营养要素的高效农业，如牧草种植、油料、糖料、水产养殖等。

我们的农业政策和食品生产模式要有全球视野，学习引进国外行业管控经验。可以参考世贸组织的支持农业发展“绿箱”政策。例如为国内乳业、养殖业、水产业等提供高品质营养的产业开展政策性保险，国家通过保费补贴等政策扶持，对遭受动物、植物疫病造成的经济损失提供成本保险，同时鼓励保险公司开展商业保险，给予相应的优惠政策。进一步完善收购指导价政策，通过对企业实施补贴、扶持政策，鼓励企业执行“优质优价”的收购策略，从源头树立“只有生产出好产品才能卖出好价钱”的价值取向。

应当鼓励农业生产和食品生产企业走出去。我们企业要更多地走出去，去国外建立生产基地，让国外的农民直接为我们放牧、养牛、养猪。这一方面可以补充国内的消费需求，平抑国内原奶价格波动幅度；另一方面也是在减轻我国畜牧业的资源压力，让国外的空气、水、阳光、草地为我们所用。双汇成功收购美国最大的猪肉生产企业史密斯菲尔德，伊利在新西兰建立乳品生产企业，北京绿田园公司成功收购种植养牛牧草苜蓿的艾斯克兰迪等农场，已经为中国农业和食品企业走出去建立了不少成功案例，相关部门应当总结这些案例的成功经验，进一步推广和扶持。

由于历史原因，在中国农业领域，无论是领导者还是业界专家，形成了顽固的“粮食依赖症”，牧业、养殖、水产、果蔬等领域缺少在农业决策中的发言权，粮食生产主管部门和粮食收储部门的强势存在和思维惯性在一定程度上过多影响了国家的“食物安全”政策。

让“食物安全”理念尽快替代“粮食安全”理念刻不容缓。这一理念的改变，也可以被当作农业领域中“供给侧结构性改革”的重要突破口。

在这种政策指导下，中国农业生产水平将难有进步，从而只能在改善传统的农业生产方式上打转转。以唯“粮食安全”论为基础的农业政策，导致的结果就是陷入这样一个怪圈：国家通过补贴和收购不断刺激农民的生产热情，农民不断通过施加更多的化肥和农药保障农作物高产，农作物不断高产导致农作物价格不断走低，国家再不断拿出更多的补贴，如此反复。

而农业技术，尤其是再分子种子，也就是转基因育种方面的突破，是跳出这一怪圈的主要路径。培育更节省劳动力的农作物品种，并形成科技含量高的种业行业，将使农业生产率加速提高，从土地上解放更多的劳动力，也节约更多的土地变成森林草原，改善国土风貌和环境质量。

因此，中国的农业政策应当尽快从注重生产要素转变到注重科技上来。

2016年的中共中央一号文件标志着以“粮食安全”为纲的农业政策有了重大变化。这个变化就是用“大食物观”取代“粮食安全”，在过去十几年里，我们一直非常强调的“粮食安全”的概念被弱化了。另外一个重要变化是，在2016年的中央一号文件里面，没有再提18亿亩红线的概念，而是采取了另外一个提法，叫作确保基本农田，确保那些有很好的水利条件、农业传统、集约化生产潜力的农田用来进行粮食生产。还有就是改变农业的补贴方式，棉花和玉米已经不再按保护价收购，今后的补贴只会针对小麦和水稻这两种最基本的口粮。

把农业的眼界放宽了以后，我们会发现，完全可以用全世界的土地、阳光和水来为中国人服务。我们进口牛奶也好，进口粮食也好，进口肉类也好，就是进口这些国家的阳光、水、劳动力。

当然作为中国这样一个人口将近14亿的大国，粮食的基本自给，食物的基本自给，永远是一个不变的主题。但是我们要通过各种方式来不断地丰富中国人的食物构成。今后国际市场农产品价格的变化，中国和相关原产国之间贸易关系的变化，将成为农产品经营企业的关键决定因素。

“大食物观”实际上是对“粮食安全”问题的正本清源，所以当我们把粮食优先这个概念，转变成大食物观的时候，对农业生产的政策和市场的理解将发生质的变化。

中国农业政策的这五大变化，决定了农业必将成为最具增长潜力和投资价值的领域，必将在经济结构调整和转型升级当中扮演十分重要的角色。对众多正在苦苦支撑的传统企业来说，这无疑是一个千载难逢的机会。

斗转星移，山河故人

如果为上一代中小企业家画肖像，张晋生是一个极具代表性的人物。

在贾樟柯的电影《山河故人》中，女主角沈涛在几番犹豫纠结之后，在两个都爱上她的朋友中，选择了青年企业家张晋生。这是一个看起来十分自然的选择，老父亲虽然隐约感觉到这个选择未来的不确定性，但终究拿不出反对的理由。

张晋生的事业轨迹是这样的：在20世纪90年代末他拥有了一个加油站，买了城里的第一辆桑塔纳轿车，无疑，这辆车在获取姑娘芳心的过程中起到了重要作用。煤价最低的时候，他盘下了县里的煤矿，并由此变成一枚货真价实的土豪。多年以后他离了婚，又一轮煤价低迷的时候，他已经迁居上海成为投资公司的老板，又把孩子送到了国外。最终他落脚在澳大利亚海滨，成为一所漂亮房子的囚徒。

电影中张晋生最后一次出现时的一段台词令人印象深刻，他愤怒地摆弄着摊在桌上的几把枪，对要寻求自由的儿子说："澳大利亚现在可以买枪了，老子有了买枪的自由，弄了这么多枪，却连一个敌人都没有了，自由，自由就是个屁。"创业、赚钱所带来的财务自由，最后竟然变成了"屁"。

枪，作为一种极富侵略性的象征，被贾樟柯拿来用作上一代不少企业家心中的图腾。他们手上无枪，心中有枪，胆子大、点子多、善于把握机会。在我认识的众多中小企业家中，和张晋生性格相仿发展轨迹雷同的有不少。现在他们中的不少人正在退出舞台。电影中，2025年蜷缩在澳大利亚海滨的一群老人，是一个时代的缩影。

从21世纪初发端的这一轮经济增长，是中国迄今为止历时最长、增长速度最快的一轮经济波峰。其最明显的特征是投资拉动。从2002年开始，消费在GDP中的占比逐年降低，从45%左右降到35%左右，而投资占比从35%增长到45%，这一比例远远高于日本经济增速最高时的1973年，当时日本投资占GDP比例达到创纪录的36%。

中国众多的企业和企业家在这一轮经济大潮中崛起，在民营中小型企业家中，来自房地产、采矿、钢铁、建材、建筑、化工等与投资相关

领域的占了相当大的比例。我所认识的从各行各业起家的大小老板们，有的开饭馆起家、有的开书店起家、有的修汽车起家、有的当木匠起家，但似乎是不约而同地，最终都把主业转向了房地产、矿业等行业。

在GDP高速增长中，民众的收入水平和消费水平虽然也水涨船高，但二次分配的不合理因素导致财富向富人流动的趋势十分明显。居民收入更多地重新流向投资领域和奢侈型炫耀性消费。在这种发展模式下，企业和企业家的能力更多地体现在通过关系获取资源、机会和内幕消息的能力上。而技术进步、业态创新、管理提升、成本控制、品牌塑造等成功打造高竞争力企业的手段和技术的发展和中国经济增速相比极不匹配。这也是近十几年来，国内新出现的高品牌知名度企业乏善可陈的根本原因。

这种不均衡发展的不可持续性越来越明显，观察中国经济发展的细微变化，你会发现以消费为主导的经济发展模式正在到来。

有机构测算，在中国此轮产业结构调整中，将有8000万左右的劳动力转换工作。而其中一多半的劳动力将转向第三产业。这数千万劳动力的转型，理论上需要出现数百万个创业者才能带领这些劳动力完成转型。因此，新一代的企业家也必将最大量地诞生于消费和服务领域，对于年轻一代来说，这是他们的未来所在。巨大的消费市场催生的新一代的张晋生们，将与他们的父辈走完全不同的路，他们的图腾将不再是枪，而是脑。

新一代的年轻创业者们的起家路线和条件将完全不同于他们的父辈。因为有了这些现在或叫天使投资或叫风险投资或叫私募股权基金的钱，他们甚至能够在仅仅有一个商业项目方案的时候就拿到钱。而正在转型中的中国经济和急剧发育中的消费市场为这些项目提供了各种想象空间。

对于张晋生们来说，从煤老板变成投资公司总裁，看上去是土豪变大佬，十分高大上的样子，其实那只是他们跟不上时代的体面说法。他们完成的是从山寨企业家到山寨资本家的转身，这种转身说不上华丽却也是顺应时代潮流。

现在，在北京的各种会议和饭局上主动和任何一个来宾交换名片的人，以前是保险业务员，现在他们的名字是——投资人。张晋生们的

钱，正在通过他们的手投到新一代年轻创业者的身上。这也算是一种涅槃吧。

对于那些希望在这一轮的大洗牌当中获得机会的人来说，现在的危机越大，后面的机会越大。大洗牌后的中国经济，不是决定于几个央企或者巨无霸的死活，而是决定于有多少中小企业能够崛起。而我相信，只要给它们充分的时间，在中国巨大的需求支持下，一定会万物生长。

诺贝尔经济学奖克鲁格曼在其著作《美国怎么了》一书中做过统计。从1930年到1970年美国的亿万富翁及其家族的数量减少了80%，众多原来的富豪在经济转型的过程中被淘汰，在新的商业格局中，财富的集中度降低，但新公司的不断出现导致中小富翁层出不穷。

在美国曾经经历过的经济结构大调整中，众多传统行业的企业被洗出局，而如麦当劳、迪士尼等消费类企业不断崛起。美国的经历证明，整个工业化中期，结束的是以钢铁、水泥、煤炭为代表的重化工业经济，向生活品质提高的消费经济转型。

经济转折不等同于企业转型，这是一次新老企业“你死我活”的大置换，而不是老企业“破茧重生”的新机会。这个过程就是大洗牌的过程。有的人在这个过程中会倒掉，有的人则风生水起，享受着转型的红利。

第七章
中国会跌入“中等收入陷阱”吗？

增长的梦魇

“中等收入陷阱”的概念最早出自世界银行的一份报告。世界银行2006年发布的《东亚经济发展报告》提出：在20世纪后期的工业化浪潮中，鲜有中等收入的经济体成功跻身高收入国家。很多国家往往在经历一段时间的高速增长之后便陷入经济增长的停滞期。他们既无法在工资方面与低收入国家竞争，又无法在尖端技术和现代服务业方面与富裕国家竞争。

在这份报告刚出台的时候，几乎所有的中国人都相信，中国会和我们的东亚近邻日本、韩国一样，绕过“中等收入陷阱”平安地进入到发达国家行列。而不会像巴西、阿根廷、墨西哥、智利、马来西亚、伊朗等国家一样，落入中等收入陷阱。这些国家在20世纪70年代前后都进入过中等收入国家行列，但又无一例外地跌入中等收入陷阱，挣扎在人均GDP3000~5000美元的发展阶段，并且看不到跳出陷阱的希望。一旦跌入中等收入陷阱，在经济快速发展期积累的矛盾将集中爆发，原有的增长机制和发展模式无法有效应对由此形成的系统性风险，经济增长容易出现大幅波动或陷入停滞。

对大部分发展中国家来说，中等收入陷阱如同一个摆脱不掉的梦魇。在快速发展阶段，几乎每个国家的国民都享受到自己国家“改革开放”的硕果，人人从经济发展中获得好处，但在发展后期，大部分国家都会出现财富向少部分人聚集的现象，这些国家的政府如果不能摆脱利益集团的胁迫，依照自由市场经济的发展规律，就必然被“马太效应”所左右，必然出现贫富的分化，也就必然会落入中等收入陷阱。

在此之前，经济学家库兹涅茨在1955年提出的“倒U形”理论认为，随着人均收入的增长，社会和收入的不平等现象会先增大而后减小，世界银行1974年的报告《增长的再分配》中也宣称，增长和分配之间并不存在冲突，经济增长和分配公平可以同时实现。但众多发展中国家之后

的发展历程证明，这种说法是错误的，只有少数国家能够做到。

在南美洲和东南亚国家，体制变革受到利益集团羁绊，严重滞后于经济发展，他们反对在社会结构、价值观念和权力分配等领域进行变革。财富过度集中，寻租、投机和腐败现象蔓延，市场配置资源的功能受到严重扭曲。同时受西方新自由主义影响，宏观经济管理缺乏有效制度框架，政策缺乏稳定性，政府债台高筑，通货膨胀和国际收支不平衡等顽疾难以消除，经济危机频发造成经济大幅波动。每一次波动都成为一次对低收入人群的洗劫，贫富差距也就越来越大。

按照世界银行的标准，2010年中国已经进入中等收入偏上国家的行列。是成为少数几个绕过“中等收入陷阱”的幸运国家，还是如同大多数发展中国家那样跌入陷阱？和这个概念提出时的2006年相比，现在，中国人给出的答案开始不那么确定了。

随着人口红利的结束，中国经济的要素成本快速上升，比较优势正在弱化，“低工资、低人权、高消耗”的传统发展模式难以为继。从中国经济的最强项制造业来说，企业普遍大而不强，没有成长出一大批创新能力强、品牌价值大的企业。企业普遍缺乏核心竞争力，关键技术靠国外，主要占据产业链低端。与此同时，过于倚重投资驱动，直接带来了资源透支、产能过剩、排放过量、生态环境恶化等问题。

在社会层面上，社会事业与经济建设不匹配，居民收入增长赶不上GDP增长，民生改善明显滞后。同时收入分配失衡，贫富差距拉大。仇官、仇富等情绪普遍，社会矛盾触点密、燃点低，群体性事件增多。

相对乐观的是，中国现行的政治体制与拉美等一些曾经掉进“中等收入陷阱”的国家完全不同。政治上相对安定，不同阶层之间的裂痕尚未完全撕开，利益集团对政权的全面裹挟尚未形成。同时，人才总量巨大，本土市场巨大。作为一个幅员辽阔、发展不平衡、市场潜力大的发展中大国，中国仍具备持续增长的基础和条件。

按照国务院发展研究中心副主任刘世锦的判断，就中国的增长形态而言，落入拉美、东欧一些国家那种“中等收入陷阱”的可能性很小，除非出现重大挫折或反复。不过，在中国经济增长“自然回落”以及回落后转入新增长期的过程中，将会面临特殊的矛盾和问题。

但在笔者看来，这个结果有点过于乐观。虽然我基本认同中国所具

有的优势，但所有的这些优势在于决策者是否清晰地认识到贫富差距的拉大与中国经济增长的可持续之间的关系。对这一现实的理解决定了下一步改革的方向和步骤。过多地强调先做大蛋糕再说分配蛋糕，有可能错失解决“分蛋糕”问题的最后时机。不解决收入分配问题，就不可能解决下一步中国经济的拉动问题。一旦中国经济遭遇硬着陆，中国将不可避免地掉入中等收入陷阱。

《劳动合同法》会让中国掉入中等收入陷阱？

在中国，务实的学者型官员们在他们的工作岗位上总能用专业的眼光观察到经济肌体里已见的和潜在的病灶。但他们信奉的那一套经济学理论总能在最关键的时候左右他们分析问题的思路。他们用CT机辅助诊断，然后用《黄帝内经》给病人解释。

比如财政部长楼继伟在几次公开场合表示，中国陷入中等收入陷阱的可能性超过50%，而2007年颁布实施、2012年重新修订的《劳动合同法》被看作导致中国有可能陷入中等收入陷阱的主要原因。

在中国，一部法律颁布和它被认真落实，中间至少隔着一个孙悟空筋斗的距离。事实上，新修订的《劳动合同法》的执行并不比《环境保护法》执行得更好，而如果按照同样的思路，按照法律的制定而不是执行来考量的话，我们能得出的结论是——《环境保护法》才是导致中国有可能掉入中等收入陷阱的真正原因。《环境保护法》中对环保的规定是多么严苛，会让企业提高多少成本啊！在这样严苛的法律约束下，怎么会有雾霾在穹顶之下产生呢？

《劳动合同法》被严格执行了吗？时至今日，除了在深圳等少数地方的企业，如沃尔玛，尝试过集体薪酬谈判，我没有听说任何一个中国著名企业有哪怕是走过场式的集体薪酬谈判，行业薪酬谈判更是闻所未闻。我也很少听到有哪一家企业因为严格执行劳动合同而经营破产的新闻。事实上，《劳动合同法》仅仅被少量法律意识强的白领用来保护自己的权益，而不是绝大多数普通劳动者抬高自己身价的武器。

的确，近几年来，农民工的劳动报酬增长较快，但哪家企业的员工平均工资的增长是通过工会集体谈判赢得的？由于供求关系发生变化导

致普通劳动者的工资的增长才是事实的真相。

由供求关系导致的劳动者薪酬的变化是近几年中国经济发生的最积极变化，尽管这种变化来得晚了些。只因为有了这一变化，中国社会贫富差距迅速拉大的势头才得到些许遏制，减小了滑入中等收入陷阱的概率。

《剑桥美国经济史》在论述“20世纪美国的贫困与不平等状况”的章节中有这样一段话：“公众、政客和学者一直关注底层人民的收入、财富以及某种福利的不平等分配。从资本主义萌芽和经济学成为一门学科开始，福利分配问题就在和经济增长源泉问题争夺经济学研究的首席位置。尽管许多人抱怨关注平等会阻碍经济增长，但人们对平等问题的关注不会停止。平等与公正在我们的头脑中紧密联系在一起，正如增长与发展一样。”在我的印象中，中国重要经济岗位的管理官僚和主流经济学家中，很少有人把分配平等作为一个应该认真讨论的问题放入他们对于经济思想的阐述中。

对于增长源泉的过度关注和对分配平等问题的相对漠视是过去30年中国经济高速增长的重要原因之一，但情况正在发生变化，如果在目前的内外部环境下不对这一思路进行根本性的调整，将极有可能导致我们对经济形势产生误判，进而出台与目标背道而驰的方针政策。

最低工资制阻碍经济发展？

现在的中国是一个充满了机会的时代，但它的缺陷是没有给予那些勤劳老实的人太多改变命运的机会。而这些人占据了人口的最大份额。所以我们也就不难了解，为什么我们的医保制度、社保制度推行得如此迅速，但内需的增长依然显得缓慢。高收入阶层的收入大部分会重新进入投资领域，而低收入者的收入才会迅速地转化为消费。若低收入者收入水平增长缓慢，以消费拉动经济的愿望就永远是一厢情愿。

因此，增加普通劳动者的薪酬性收入，既是一个社会公平的问题，也是中国经济持续发展的问题。在投资过剩、出口受阻的情况下，除了让国内消费市场真正启动以消化过剩产能，别无他法。

中国自2004年正式确认最低工资制度以来，一直保持着最低工资不

断增长的势头。但尽管如此，由于之前欠账太多，最低工资仍然存在较大提升空间。

是否反对设立最低工资制度，一直是鉴别原教旨主义经济学拥趸的重要指标。在他们看来，最低工资制度会导致更多人失业，会减少弱势社群在劳动市场的生存空间，会提高消费者的消费成本，会导致市场信号失真和劳动力资源的低效率配置。

在当下的中国，在众多经济学者看来，实施最低工资制度更要命的是导致中国企业丧失在国际市场上本来已经岌岌可危的价格竞争优势，呼吁停止提高最低工资数额的声音时有耳闻。但作为在世界上绝大多数发达经济体和中等收入以上国家普遍实施的一项制度，最低工资制度不仅在保障劳动者权利上有着积极的贡献和天然的正当性，同时众多国家的实践也已经证明，在经济进入到工业化的中后期后，最低工资标准的实施不但有利于刺激劳动者增加劳动供给，更重要的是对于经济增长方式与经济发展路径的转变具有直接推动作用。

从最低工资制度开始执行的2004年算起到2013年，GDP从16万亿增加到55万亿，增长3.44倍，而同期全国各地最低工资平均增长幅度在2.3倍左右，远远落后于GDP和人均GDP的增长速度。也就是说，目前最低工资的较快增长实际上是补更早之前的欠账。

中国人口红利的结束，导致劳动力尤其是低端劳动力供应偏紧，因而2012年以来体力劳动工资上涨较快。劳动力市场供需的转换，和最低工资标准提高的滞后，导致最低工资标准和雇员实际薪酬之间相差较大，因此对劳动力市场的薪酬行情影响几近于零，并没有在事实上充分发挥其应该发挥的作用。

事实上，贫富差距大已经成为影响中国经济可持续发展的主要因素。在中国现有税收制度下，原本对社会财富进行二次分配、调控贫富差距的个人所得税变成了工资税，大量的先富人群并不纳税或者只纳很少的税，而房产税、遗产税等具有调节贫富差距重要意义的税收项目迟迟不能开征，总体而言，依靠提高富人的税负实现缩小贫富差距的前景十分渺茫。在这种背景下，通过各种方式提高低收入人群的收入水平变成缩小贫富差距的主要路径。而以较快速度提高最低工资标准，从而总体上提高普通劳动者的收入变成了当务之急。

在目前中国体力劳动力供应偏紧的背景下，是让最低工资制度更好地发挥效用，让其对市场劳动力价格产生实际影响的最佳窗口。中央政府应当对各地方政府最低工资标准的提升幅度做出刚性约束，要求其制定更加科学的最低工资标准，而不是让欠账不断积累，让最低工资制度变成了可有可无的摆设。

收入差距才是陷阱

一个全世界人口最多的经济体成功对接了全球化带来的制造业转移的历史契机，一跃成为地球上另一个“超级大国”。如今的中国，从经济总量、科研能力、基础设施等各个方面看，都与其世界第二大经济体的地位相匹配。

然而，如果我们把“改革”、“开放”仅仅看作表述一种经济政策取向的中性词，而不是另一种顶礼膜拜的意识形态的话，那么在肯定中国改革开放伟大成就的同时，我们不得不承认：在发展的过程中过度追求效率，而忽略公平的价值取向，让中国在取得巨大经济成就的时候，贫富差距过度拉大。过度拉大的贫富差距，一方面消解了人们对改革开放的正当性理解，一方面减弱了人们对生活水平巨大提升的满足感，同时为中国经济下一步的可持续发展设置了障碍。

就中国目前的状况来看，无论按照哪一种测算方法、哪一种统计口径的数字，在短短的十几年的时间里，中国已经从一个收入相对平均的国家，转变为贫富差距扩大现象严重、收入差距超过了国际上中度不平等的国家，这样迅速的变化是让人担忧的。

在过去的30多年里，从发展轨迹上看，中国基本效仿了日本的经济成长模式：高效而强有力的政府主导和推动下经济的高速发展。但从国民财富分配的结果上看，却产生了如巴西、墨西哥等国走过的所谓“拉美化”趋势。

“二战”后，拉美地区和泰国、菲律宾、印度尼西亚等东亚国家都经历过经济快速增长阶段，而只有日本、韩国、中国台湾等少许几个经济体成功越过“中等收入陷阱”，进入到高收入或准高收入国家或地区的行列，大部分国家跌入了“中等收入陷阱”，经济增长陷入长期停滞状态。

从这些国家的发展过程来看，哪个国家在快速发展过程中贫富差距没有快速拉大，哪个国家就能绕过“中等收入陷阱”，反之哪个国家在快速发展阶段贫富差距快速拉大，哪个国家必将陷入“中等收入陷阱”。

无一例外。所以，面对中等收入陷阱的考验，世界上只有几个经济体的贫富差距没有扩大，反而在缩小——日本、韩国和中国台湾地区。所以，“二战”之后也只有这几个国家地区，绕过了中等收入陷阱。中国现在面临的基本社会情况可以看作1929年的美国、1965年的巴西、1979年的伊朗和1955年的日本的加权平均。

如果每一步都走对了，我们就可以像日本那样，在整个工业化中期不出大问题，生产力、人民生活水平和社会文明程度都平稳地达到发达国家的水平。但从目前中国发展不平衡的现状看，产生这种情况的概率是相对低的。走不好，次选就是美国所经历的过程，经过了长时间的萧条，通过产业、资本的大洗牌翻过身来。如果朝我们最不愿意的方向发展，搞不好就重蹈巴西、伊朗、土耳其等国家在经济发展过程中所经历的故事。这个概率是最大的。因为全世界数十个走上工业化中期发展道路的国家都是这样一种路径——在一段时间的繁荣之后，跌入中等收入陷阱，并且看不到爬出来的可能性。

中国现有的经济结构和收入差距，和当年的南美、伊朗等国家有一定的相似性，但是我们有一个非常不同的基本条件，就是中国的政体。所以，如果中国的政策方向不发生太大偏差，那么成功绕过中等收入陷阱的概率要大得多。

较小的贫富差距是不跌落“中等收入陷阱”的前提条件。而中国目前的发展状态恰好处于两者之间。从经济发展的质量来说，更接近于日本、韩国、中国台湾——完备的工业体系和强大的制造能力。但从贫富差距程度来说，更接近于拉美国家和印度尼西亚、菲律宾、泰国等国家。中国的这一现状决定了，如果能够在短期缩小贫富差距，那么在经历一番艰苦的跋涉之后，中国能够勉强绕过“中等收入陷阱”。而一旦错过了眼下的时机，任由贫富差距扩大的趋势发展，那么中国必将掉入“中等收入陷阱”。中国众多的人口、贫乏的资源、错综复杂的矛盾都将导致中国失去成为世界第一经济强国的机会。

分好蛋糕是当务之急

对中国来说，继续做大蛋糕是永恒的主题，但是在目前的发展阶段，如何公平地分蛋糕，如何通过分蛋糕激励人们创新和创业的工作热情，比单纯地做大蛋糕，具有更强烈的紧迫性。

分好蛋糕其实不仅仅意味着社会的公平正义得到弘扬，也不仅仅意味着改革开放的正当性得到人民的认同，同时也是中国经济可持续发展的前提。

中国（海南）改革发展研究院院长迟福林认为，中等收入群体持续扩大，是释放消费潜力、扩大内需，建设“橄榄形”社会的重要基础。此前，迟福林提出建议，应当把中等收入群体倍增作为国家战略，在收入分配改革总体方案基础上，制订专项国家规划。

美国在20世纪30年代发生的“大萧条”，表面上看是由1929年的股灾所引发的，但是实际上从几代经济学家的研究分析结果来看，大部分人认为，分配问题没有解决，更多的劳动者没有享受到经济快速发展的红利，工人没有钱去购买他们自己生产出来的产品，才是导致“大萧条”的根本原因。

在经历了长达十年的“大萧条”和“二战”之后，美国社会在20世纪50年代中期迎来了最兴旺的时代，社会的大多数普通劳动者成为中产阶级。1954年5月的《财富》杂志是这样评论的：“该是改变美国中产阶级消费者旧形象的时候了。他们不是并且多年来已经不是小房产主或者杂货店老板了。如果要找他们的典型人物，最合适的或许就是底特律的汽车工人了。”底特律的汽车工人已经变为典型的中产阶级，当汽车工人都买得起自己生产的汽车的时代，必然是汽车迅速普及的时代。有了汽车，人们便有条件逃离拥塞的城市，到郊区过着过去只有地主、资本家才能过上的幸福生活。

汽车成为美国社会的主角，汽车业也迎来了全盛的年代。人们已经不再把汽车仅仅看作代步工具。汽车业成为时尚产业，新的款式如同时装发布一样令人眼花缭乱。人们在汽车消费方面热情高涨，不惜为买汽车欠债，透支消费的习惯也是从那个时代开始的。从1952年到1956年，美国消费者债务从274亿美元增长到425亿美元，分期付款的赊账增加了63%，而购买汽车的消费贷款几乎加了一倍。

汽车社会的到来，证明了罗斯福在“大萧条”时代的论断：只有当普

通民众过上体面生活的时候，经济才能真正地繁荣起来。大众没有购买力，繁荣不可持续。罗斯福新政的真正成果在此时体现了出来。诺贝尔经济学奖获得者克鲁格曼在他的《美国怎么了：一个自由主义者的良知》（The Conscience of a liberal）一文中表示，在20世纪50年代，共和党和民主党之间的政治主张已经差别极小，两党的领袖都承认，“新政”建立的制度将成为美国社会永久的特征。时任总统共和党人艾森豪威尔在1954年给他兄弟的信中写道：“若有任何政党试图取消社会保障、失业保险，废止劳工法与农业计划，该党必将从美国政治史上消失。固然有一小撮人固执己见，如得克萨斯的石油富豪们以及少见的政客，但其数目微不足道，其行为亦蠢笨可笑。”

回顾世界各个发达国家的工业化和城市化的过程，中等收入群体是一个不断变化的群体。在工业化的初期，中等收入群体主要是由专业级的知识分子、政府中层以上公务人员以及企业的高级管理人员所构成。到工业化中期，这个群体扩大到所有的企业管理人员、全体政府公务员和非政府组织从业者、大部分知识工作者、大部分小业主和少部分体力劳动者。到工业化后期，这个群体会扩大到产业工人（包括农民工）和大部分农民这样一个巨大的群体。发展到后工业化时代，中等收入群体会扩大到所有拥有固定工作、稳定收入的社会阶层。到这个时候，所谓的“橄榄型社会”就真的形成了，目前，世界发达国家基本上是这个样子。

我在美国参观过由中国绿田园生态农场有限公司购买的一处农场，位于犹他州、名叫艾斯克兰迪的这处农场种植着3万亩苜蓿草，农场现在有4名美国员工。一位是农场经理，大学毕业，现在负责经营整个农场，同时也每天下地干活，年薪是7万美元。两名工人，一名是从伊拉克战场上回来的退伍兵，一名是墨西哥移民。还有一名是女会计兼文员，她的男朋友是附近煤矿的矿工，他们的薪酬都在3万到5万美元之间。我做了一个小调查，他们异口同声地都认为自己是标准的中产阶级。后来我又问了来农场拉苜蓿的卡车司机和犹他州大学来这儿搞科研的中年教师，他们也毫不犹豫地把自己定位为中产阶级，也就是我们所说的中等收入群体。

美国早已进入后工业化社会，当社会进入到这样一种状态以后，虽然依然有巨大的贫富差距，依然有各种社会问题，但产生社会动荡的因素已经基本消除，社会进入到一个超稳定结构。

中国现在正处于工业化中期向工业化后期的过渡时代，和美国20世纪三四十年代的工业化和城市化水平相当。在中国体制优势的背景下，让所有的产业工人和大部分农民进入到中等收入阶层，既是历史发展的必然，也是党和政府义不容辞的责任。

在中国，一些政府经济管理者、部分的经济学家和企业家形成了一个共识：新的《劳动合同法》、最低工资制度等保护劳动者权益的法律法规，导致了中国的劳动力成本上升幅度过快，使企业丧失了国际竞争力，这是中国经济减速的根本原因。这其实是一个本末倒置的看法，中国体力劳动者工薪水平的上升主要是劳动力供应不足的自然结果，如果是劳动者保护工作的推进所导致的，那恰恰应该是自我表扬的伟大成就，其本身就是我们改革开放发展经济的目标，而不是手段。

任何一个国家在其工业化的发展的过程当中，一定会经历劳动力成本上升的阶段，如果我们躺在这样一个奇怪逻辑上发展经济，和改革开放的总设计师邓小平提出的“让一部分人先富起来，先富的人带领后富的人”这样一个改革开放的初衷，是完全背道而驰的。

和做“大蛋糕”相比，分好“蛋糕”要重新调整已经形成的利益格局，因此对制度设计者和推动者来说，需要更大的勇气，也需要更高的智慧。

被错过的机会

近几年，由于劳动力供求关系的变化，普通劳动者尤其是体力劳动者的薪酬上升，从而让中国社会贫富分化不断加大的趋势得以减缓。从全世界的经验看，这恰好是中国跳出中等收入陷阱的有利条件，怎么在中国的高级政府官员那里反而成为掉入中等收入陷阱的原因了呢？这种混乱逻辑的背后，是精英主义将劳动者工具化这一思维习惯的自然流露。

他们只要经济发展的速度，而忘了经济发展的最终目的是什么。如果一个国家的普通劳动者不能分享到自己国家高速发展的肉汤，那么这种增长即使有更强的国际竞争力，还有什么意义呢？

从另外一个角度看，收入不平等本身也会阻碍而不是促进经济可持

续发展。有经济学家指出："高度的不平等有可能会阻碍增长，因为无法获得信贷的穷人也许不能利用投资机会，也有可能成为政局和社会不稳的根源，阻碍投资和增长。"

更早的年代，卢梭在《论不平等》中说过："社会经济不平等给予共同体中有些人过分强大的影响法律制定的力量，把共同体分裂成充满敌意的帮派，大家都不愿意为了整体利益而牺牲小团体利益。"放在200多年后的当下的中国，这话精准得令人毛骨悚然。

先贤一针见血地指出了贫富差距这种经济不平等所引发的严重后果，即通过隐秘手段暴富的群体会干预立法、司法、行政，并结成特殊利益集团，吞噬经济发展的硕果。他还说，巨大的贫富差距将造成公民间的相互仇恨和对公共利益的冷漠。贫富差距是实现真正民主的障碍。

保护穷人免受富人的暴政是所有政府最重要的责任，社会一旦出现非常富有和非常贫穷的人，再采取行动就往往为时已晚。最好的做法是从一开始就防止财富极端不平等的情况出现，通过管理社会，保证没有特别贫穷的人。在卢梭看来，缩小贫富差距，进行收入制度改革，是社会免于陷入混乱和无序的重要和必要措施。

2003年之后，政策已经出现了非常明显的缩小贫富差距的走势。一系列缩小贫富差距的措施出台，包括农业税的减免、社会保障制度的建立、医改的推进、保障房的大规模建设等。但突发的金融危机打乱了这一进程。4万亿巨额投资在缺少监管的环境下迅速投放，一方面抑制了经济的下滑，保证了就业，但巨额投资中的贪腐现象和巨量货币发行推高的资产泡沫，导致财富迅速向富人集中。中央几年来缩小贫富差距的努力几近付之东流。只是由于"刘易斯拐点"的出现，劳动力供求关系出现逆转，才让贫富差距进一步扩大的趋势得以稍稍缓解。

中国的城市化造就了中产阶级队伍的不断壮大，但在城市化的过程中掺杂了半城市化或者假城市化的水分。大量的农村人口进入城市，但是由于城乡二元结构的影响，他们的根还是在农村，并没有变成有较强消费能力的中产阶级。这也是目前绝大多数工业品过剩的重要原因。

在2008年之前，中国的收入结构是金字塔形，虽然距离发达国家纺锤形的收入结构有差距，但也是比较稳定的。但是在2008年之后，由于整个社会投资的急剧上升，资产价格的迅速膨胀，导致社会的收入结构

从金字塔形变成了埃菲尔铁塔型。众多原本认为自己在金字塔上半截的年轻白领掉入了底座。

在中国经济进入新常态之后，由于劳动力供求关系逆转、反腐、扶贫和国家政策对公共服务的大力投入，社会贫富差距不断加大的势头被遏制。但值得注意的是，经济结构的大调整，将不可避免地导致众多普通劳动者失业或收入减少。在历史的又一个重要时刻，是更多地考虑减员增效，像上一次结构调整那样，让员工来承担淘汰过剩产能的主要成本，还是在企业破产的过程中优先让劳动者的权益得到保障，用最大的努力和耐心帮助失业者重新就业——两种路径的选择，代表着中国发展的两种结果。

税制改革不能再修修补补

大部分中国人在改革开放的初期知道了比基尼，多年之后，大家又知道了基尼系数（Gini Coefficient）。

基尼系数是指在全部居民收入中，用于进行不平均分配的那部分收入占总收入的百分比。基尼指数在0和1之间，数值越低，表明财富在社会成员之间的分配越均匀。国际上通常把0.4作为收入分配差距的“警戒线”。

一般发达国家的基尼指数在0.24到0.36之间。基尼指数在0.20以下表示绝对平均：0.20到0.30之间表示比较平均，0.30到0.40之间表示较为合理，0.40到0.50之间表示差距较大，0.50以上说明收入差距悬殊。

根据世界银行报告数据，20世纪60年代，我国基尼系数大约为0.17—0.18，20世纪80年代为0.21—0.27，属于全世界贫富差距最小的国家。1994年中国的基尼系数第一次超过了0.4的警戒水平，1998年达到了0.456，1999年达到了0.457，之后逐年上升，2006年升至0.487，2007年达到0.484，2008年达到0.491的峰值，此后开始缓慢下降，2014年回落到0.469，基本回到了21世纪初的水平。

世界银行报告同时显示，最高收入的20%人口的平均收入和最低收入的20%人口的平均收入，这两个数字之比在中国是10.7，而美国是8.4，俄罗斯是4.5，印度是4.9，最低的是日本，只有3.4。

为了缓解公众对于基尼系数过高产生的担忧，著名学者厉以宁教授曾经提出过著名的“加权平均论”。他认为由于中国幅员辽阔、人口众多、特色明显，所以中国的基尼系数应该城乡分开计算，再加权平均，这样算出来的数据就要好看得多。这个解释相当于：一个考试不及格的学生，可以通过对其学前教育的水平和父母文化程度的加权，分析得出自己的成绩应该是85分。

无论分析哪种数据，中国社会收入不平等的状况是明显存在的。这种局面必须得进行改正。要想改正，必须先从两个领域入手：一是坚定不移地进行财税体制改革，通过财税体制向特权阶层开刀；二是加紧构建新型福利社会，减少国人后顾之忧。

尽快实现从以间接税为主向以直接税为主的税收征收方式的转变，尽快征收房产税、遗产税、奢侈消费税，才是财税体制改革的关键。试图仅仅通过营改增等修修补补的手段来代替财税等全面改革，必定进一步延误改革时机，甚至加大中国掉入中等收入陷阱的概率。

在讨论和制定税收制度的时候，有一个十分有趣的现象，无论是体制内还是体制外的精英都“积极”混淆“企业家”与“富人”的本质区别。在制定政策时以保护企业家的名义保护富人，在税收制度上一锅烩，不区分企业税负和个人税负。

其实企业家群体和富人群体，虽然有一部分交叉，但本质上是两类人。那些把财富大都放在厂房、设备、流动资金上，在生产中流转的是企业家，那些把财富基本隐匿于房产、奢侈品、理财账户上的才是富人。很多富人的钱不是通过经营企业来获得的，所以必须通过税制设计，向富人财富征更多的税或者逼迫他们把钱转入实体经济领域。如果税制改革不能达成这样的效果，那么就很难说方向是正确的。

令人遗憾的是，尽管各项条件已基本具备，但税制改革依然在修修补补中前行。为什么现在社会各界都在呼吁减税，而又减不了？就是因为在现有的税制结构下很难减税。作为全能型政府，中国的公共财政开支巨大，如果仅仅进行单纯的减税而不增加新的税源，政府的众多承诺和愿景将无法达成。

目前世界上绝大多数国家都以直接税为主，也就是从你挣到的钱里面去征税。而中国的主要税源是间接税，也就是在你刚开始干活的时候

征税，从干活的人身上去收税。在流通环节中征税，实际上是向全体消费者征税，这导致中国市场的众多商品都比发达国家贵。我们的税制是向干活的人收税，而不是向有钱人收税。

所以经济在高速增长的时候，所有的人都有投资的冲动，容易征到税。但是当经济开始衰退的时候，现有税制便产生反向推动力。这个时候如果谁投资谁干活，就向谁收税，那最后的结果就是越来越多的人放弃对实体经济的投资经营，将财产向虚拟金融领域转移或进行全球资产配置。

举个例子，比如你想成立一家新的公司，将自己的一套房子作为办公场所，你想把这个房子纳入这家公司的资产。那么，在你还没有开始营业时就要面临一大笔税收。房子原来是100万元买的，现在市场价是500万元了。那400万元的资产增值部分，就必须缴纳20%的税。但是如果你不开这个公司，让这个房子空着，这一份资产就不需要缴税。很多人就是在类似的负激励下，放弃投资创业的想法的。

中国目前的财税制度，已经基本丧失了利用税收调节贫富差距的功能。财政税收体制如果不进行彻底的改革，收入分配不公平、房屋价格持续上涨、房地产暴利、农民财产收入过低、资源浪费性使用等一系列问题就会进一步恶化。由此导致巨大的社会问题，社会矛盾丛生，降低了政府的公信力。

在市场经济运行中，贫富差距不断拉大是一种必然的现象。而税收制度正是利用二次分配，纠正一次分配的不公正现象的有力武器。而目前中国的税收制度基本上没有实现这一目标的功能。由于缺乏完备的个人财富报税和核查手段，个人所得税事实上成为针对工薪阶层的工资税。房产税、遗产税税种也迟迟没有推出。依靠以间接税为主的税收征收机制，根本无法实现社会财富的二次分配，就更别说对“黑色财富”“灰色财富”的抑制作用了。

中国收入差距过大现象日益严重，并对中国社会的健康发展产生越来越大的负面效应。

这主要表现在：其一，它严重地损伤了普遍受益这一社会发展的重要原则；其二，它使大量的社会弱势群体成员产生一种相对剥夺感，使他们产生对于社会某种抵触的心理，严重的甚至会产生反社会的情绪，

进而降低社会的稳定程度；其三，它严重挫伤大量社会劳动者的积极性，削弱社会发展的活力。这一切，对社会的正常运转和健康发展会造成十分严重的影响。

第一次分配市场失灵，第二次分配政府失灵。失灵的平方造成贫富差距越来越大。贫富差距的扩大对经济造成的影响是中产阶层的跌落，让三驾马车中消费这匹辕马变成了一头瘦驴。最终影响的不仅是社会公正，还有中国经济的可持续发展。

下篇
转型与创新

20世纪七八十年代，美国经济一度陷入滞胀，经过里根政府的结构性财政政策和紧缩性货币政策，于1983年迎来经济增长高峰，历时13年的经济滞胀宣告结束。90年代，克林顿上台后，消除了预算赤字，并极大发挥美联储的作用。美联储新掌门人格林斯潘继承了保罗·沃尔克的紧缩性货币政策，实现了经济长期的繁荣与增长。

里根经济学、克林顿在新时期采取的以科技创新驱动经济发展的政策，为当下中国经济转型及企业发展提供了哪些借鉴？现在的中国与当时的美国有何不同？通过深入对比与分析，探讨中国企业在当今创新与变革大潮下立足国内、走向世界的可行路径。

第八章
滞胀：从尼克松到卡特

尼克松终结金本位

除了“水门事件”，美国总统尼克松还因为其任内的两个大手笔而名垂青史：一是访问中国，跨越太平洋与毛泽东会面；二是让美元与黄金脱钩，结束了战后的布雷顿森林体系。至今，这两件大事依然强烈地影响着世界的政治和经济格局。

“华盛顿8月15日讯——尼克松总统于今晚宣布，今后美国停止将外国人手中的美元兑换成黄金，从而单方面改变了长达25年之久的国际货币机制。”这是1971年8月16日的《纽约时报》发布的重大消息。从手段的决绝与干脆上来说，这的确是一场“货币战争”，而且是闪电战——没有和任何盟友商量，没有经过议会辩论，没有透露任何口风。

尼克松的突然袭击并非没有一点先兆。1971年1月尼克松曾公开表示：“我现在是凯恩斯经济学的支持者。”作为两任共和党政府副总统及一名1938年加入共和党的老党员，尼克松的表态近乎“叛党”。就在两年前，尼克松还公开表态：“管制？天哪，不！那意味着定量配给、黑市、不公正的行政管理。我们绝不赞成管制。”但到了1971年，由于通货膨胀大幅上升，贸易逆差严重，股市低迷，尼克松彻底转变了态度。

对于一位当政的政治家来说，应付眼前的问题，永远要比坚持信念重要得多。胡佛的负面案例一直提醒着后来的美国总统们：竞选时的承诺和坚持只是为了赢得选票，它和自己的执政成功与否，没有直接关系。

1944年，“二战”结局已定的当口，在美国新罕布什尔州的布雷顿森林，同盟国代表确定了以美元为中心的国际货币体系，基本内容就是美元与黄金挂钩，其他国家货币与美元挂钩，实行固定汇率制度。任何国家都可以随时按35美元1盎司的官价向美国兑换黄金。战胜国经过几个月时间的艰难磋商，精心设计的这个国际货币体系被美国总统的一个讲

话，废掉了。

尼克松解释说：“确定汇率的正确方向以及关注国家公平竞争的时代已经来临，我们要创造更多、更好的就业机会，我们得保护美元，使其免受国际投资商的攻击。”这里要表达的意思是：美元和黄金价格挂钩影响了美国的就业，而利用固定汇率的投机行为让美国吃了亏。

美国人对尼克松的突然之举，除了迷惑不解，没有更激烈的反对，没有人能看清楚这一重大变化对美国人的生活意味着什么。还有一个重要背景是，1933年3月9日，刚刚上任5天的美国新任总统罗斯福以拯救金融危机和防止美国黄金向欧洲流失的名义，推出了《紧急银行法》。该法案授予罗斯福管制、禁止金银出口或窖藏的权利，1933年4月5日，罗斯福要求所有人向银行交出金币、黄金券和金条并兑换成纸币或银行存款。任何私藏黄金者，将被重判10年监禁和25万美元。该法案直到1974年才被废止。也就是说，美国人手中根本没有合法的黄金储备，当然也就不关心黄金的价格和能不能兑换的闲篇了。

但尼克松“新的经济政策”却在美国以外的整个资本主义世界引起了一片混乱和惶惶不安。西欧各国外汇市场宣布停业一个星期，在1971年8月23日重新开市时，市场仍然笼罩着一片疑惑的气氛，人们不知所措，不知道是该买入还是卖出美元。

“美元的神话破产了”，“美元已从货币宝座上摔了下来”，“尼克松不得人心的措施是他的绝望挣扎”，“美国的脓疮破了”，欧洲的报纸上充斥着这样愤怒的标题。西方各国政府、经济和金融界、学者一边倒地抨击美国为了摆脱其自身危机而采取的这种损人利己的措施。

为了平息盟友们的愤怒，美国财政部副部长沃尔克在尼克松发表讲话后奉命立即赶到伦敦和巴黎，对美国的“突然袭击”进行解释，希望他们接受美国的决定。

尼克松总统关闭“黄金窗口”，彻底放弃了金本位制最后的一条尾巴，终止了美元与黄金之间的固定兑换比率，浮动汇率粉墨登场。在此之后，美国继续享有美元世界货币的地位，而不再承担相对应的责任，此后的世界经济如一艘收起锚的大船，飘到哪儿算哪儿。

一种普遍的看法是，美国让美元和黄金脱钩，为的是让西方世界分担战争给美国带来的高额负债。从20世纪50年代初到70年代初，朝鲜战

争耗资达500多亿美元，越南战争则突破了5000亿美元。为了弥补巨大的军费开支，政府只能选择发行美元，导致黄金储备剧减。美国的黄金储备从1949年246亿美元下降到1971年的90亿美元左右。此时法国的戴高乐趁火打劫，用外汇美元汇兑黄金现货并空运回法国。如果各国都这么干，美国的黄金储备将面临破产威胁。

尼克松的如意算盘是切断美元与黄金的联系，缓解黄金储备的压力，同时能让美联储摆脱黄金的镣铐，放开手脚解决经济衰退问题，实现高就业率和经济增长。同时，美元贬值可以提高美国企业在国际市场上的竞争力。

后来的事实说明，美元与黄金脱钩虽然赖掉了不少账，但并没有成为经济发展的灵丹妙药。在实行布雷顿森林体系的21年中，尽管经济形势有起有落，但美国的平均失业率一直低于5%，年均通胀率不到2%。而彻底摆脱金本位制度之后，截至目前，全球遭受了12次金融危机，美国经济和世界经济虽然在数额上不断增长，但波动加大。

至今，仍有不少人因为人类脱离了金本位制度而痛心疾首。但即使最保守的学者也不再梦想金本位制有一天会回来。其实尽管黄金一直是人类文明史上财富的象征和保存手段，但金本位制仅仅是人类历史上为解决财富交换问题的阶段性制度。它在保持货币稳定的同时，限制了财富的流动，而财富的流动是经济繁荣不可或缺的前提。

当人们寻找到更好的保存并流通财富的方法时，金本位的退出自然而然。不幸的是，人们以为已经找到了更好的方法——通过国家信用来代替金本位。但事实的教训是，人类在这件事上显得急躁了些。我们还没有找到一种长期稳定保证国家信用的成熟制度便匆匆放弃了金本位，而且，永远回不去了。

中国人比美国人更早地以为自己找到了金本位的替代方式。1948年12月1日，中国人民银行在石家庄成立，其发行的货币叫作“人民币”。这是一种和另外一种黄色的物品——解放区的小米价格直接挂钩的货币。之后“小米本位制”逐渐过渡到了最彻底的“政府信用本位制”——比美国早走了20多年。

半年之后，1972年2月21日至28日，美国总统尼克松正式访华。7年之后，1979年，中美正式建交，这一年同时也是中国改革开放的起

点，中美之间从全面的敌对关系，逐渐转变为最紧密的贸易伙伴。

当年，尼克松曾在北京引用毛泽东的话：“多少事，从来急。天地转，光阴迫，一万年太久，只争朝夕。”其实，这是全世界领袖的心里话——只争朝夕。

卡特：失败的能源新政

1979年元旦，人们从收音机里听到中国和美国建立外交关系的新闻。刚从“文革”走出的普通中国人对此懵懵懂懂，不知道如何来消化这枚重磅炸弹。后来听说，在海峡对岸的台湾，很多人失声痛哭，青年罗大佑写下了著名的《亚细亚的孤儿》，将台湾比作被抛弃的孤儿。做出这个历史性决策的时任美国总统就是卡特。

在2014年卡特又一次来中国访问时，我在人民大学重阳金融研究院举办的G20智库论坛上见到了他，并合影留念。只有身边美国政府配备给离任总统的4个保镖，还能让人将眼前这个垂暮之年的老人和曾经的美国总统联系起来。

对他最精准的评价是：卡特是卸任后最成功的美国总统。卡特只担任了一届美国总统就在内忧外患中被赶了下去。而对石油危机的应对失策是选民对他评价不高的最重要因素。

从20世纪70年代开始，石油问题一直是历届美国总统内外政策上费力最多的地方。随着美国和西方世界石油消耗的快速增长，阿拉伯产油国把石油供应当成了博弈的砝码。1973年阿拉伯对以色列的“十月战争”后，石油价格暴涨，尼克松被迫在全美实施石油的价格管制。但违背价格规律的结果是，美国国内石油公司生产意愿越来越低，导致油荒不断出现，加油站外排成长龙的汽车成为美国各地一景。

1977年，来自南方佐治亚州的花生商人兼业余木匠、民主党人吉米·卡特击败在任总统福特成为美国新一届总统。石油是卡特面临的最棘手的问题。

“华盛顿4月5日讯——卡特总统今晚向全国发表讲话，他说将逐步取消国内的原油价格控制，同时要求国会向石油生产商征收暴利税。此

项决定可能是错误、复杂、备受争议地结束美国石油依赖进口计划的一部分。”1979年4月6日的《纽约时报》以一种怀疑的腔调报道卡特雄心勃勃的计划。

卡特在总统办公室发表了23分钟的全国电视讲话。“我国国力已经不可救药地依赖延伸于地球中部的一条遍布油轮的狭长地带。该地带位于中东，环绕波斯湾，是世界上最不稳定的地区之一。”

数十年来，美国一直是伊朗国王巴列维的坚定支持者。作为回报，伊朗也是美国最忠诚的低廉石油供应者。1978年，伊朗暴发革命，从1978年底至1979年3月初，伊朗停止输出石油60天，石油市场每天短缺500万桶，约占世界总消费量的10%，世界石油市场供应日趋紧张。

这正是卡特总统试图改变美国人对石油依赖的最直接的背景。总统以坚定而直言不讳的口吻宣布美国人不得不改变生活和工作的习惯，准备忍受冬冷夏热，而且还得驾驶小型轿车，驾车出行的频率也要减少。

美国之所以被中东产油国把住命门，源于美国石油消费量的猛增。1970年美国进口石油只有11.57亿桶，到1977年猛增到31.03亿桶。美国石油消费量猛增的原因是居民消费方式发生了变化，超过80%的美国上班族开私家车上班，郊区化的居住方式更是增加了石油的消费量。同时石油长期的低价供应，导致能源消费的严重浪费。卡特下决心改变美国人在石油消费上大手大脚的习惯。1977年4月，卡特提出了第一阶段能源计划，经过与国会中共和党的长时间较量，1978年10月国会批准了由5个能源法案组成的一揽子计划，规定分阶段取消对石油和天然气价格的控制；鼓励以煤代替油和天然气；对提高能源利用效率者减税；改革用电收费标准；鼓励其他节能措施。

1979年4月5日，卡特公布了第二阶段能源计划，一是宣布将分阶段取消对石油价格的管制，同时要求国会通过一项征收税率为57%的超额利润暴利税计划，用以鼓励研发新能源。1980年3月13日和17日，国会参众两院分别通过了经过修正的卡特政府提出的石油暴利税计划，4月2日，卡特签署法案。法案最终规定向石油公司征收50%的石油暴利税。

到1980年9月22日，两伊战争爆发，两国石油生产陷于停顿状态，石油危机愈演愈烈，石油价格一飞冲天，创下每桶41美元的纪录。为应对石油危机，卡特冒天下之大不韪，搞起了“国进民退”。1979年，成立

了美国合成燃料集团，进行新能源的开发和生产。在最初5年里，联邦政府为其提供了200亿美元启动资金。另外一项雄心勃勃的计划是成立“太阳能银行”，计划在2000年时实现全美能源消耗总量20%源自太阳能的战略目标。1980年，议会又授权能源部出资13亿美元资助车用乙醇燃料的研究。卡特宣称：“我们即将推行美国有史以来的第一个能源发展战略，我们将借此摆脱对石化燃料的依赖，实现美国的能源安全，这是一项比‘星球大战’、‘马歇尔计划’和‘州际高速公路系统’加起来还要伟大的战略。”

卡特不光推动能源节约和替代计划，他自己也身体力行做节能减排的模范。在白宫屋顶上安装了太阳能热水器，供应白宫的热水，并在1979年6月20日举行了公开的揭幕仪式。在卡特的推动下，美国和世界上许多国家出现了一个新能源研究与发展的黄金时期。

然而由于伊朗美国人质事件解决的失败和经济的长期“滞胀”，卡特在和里根的竞选中败下阵来。其大力推进的新能源战略也半途而废。到了1984年，随着石油天然气价格的不断下跌，“国企”美国合成燃料集团破产，1986年被政府强制解散。

“同福特一样，吉米·卡特就任总统时也面临着复杂的局势和困难的局面。大概没有哪位总统能够在这种不利的形势下大有作为，但卡特似乎表现得更糟，很多人认为他的领导风格是自以为是、不近人情。他在1981年卸任，成为20世纪名望最低的总统。卡特将他的大部分时间用于解决能源和经济问题。他在经济危机发生时上任，第一项举措就是通过增加政府投入和降低联邦税收来缓解失业问题。失业率是降低了，但通货膨胀率猛增。与其说是缘于他的财政政策，不如说是缘于油价的大涨。”艾伦·布林克利在他的巨著《美国史》中虽然依然给卡特打了低分，但厚道地替他进行了辩护。

1981年，白宫易主，作为卡特能源新政的象征，白宫屋顶的太阳能热水器成了摆设。1986年，里根总统以维修屋顶为由，拆除了白宫的太阳能热水器，将其扔到了仓库中。多年以后，一所大学把白宫废弃的太阳能热水器运到大学实验室收藏了起来。

卡特的能源新政失败了。多年之后，小布什政府推出的生物燃料计划也近于夭折。在主流经济学界，无论是卡特还是小布什的能源新政都是政府干预市场一定会失败的铁证。一位经济学家写道：“过去的半个多

世纪里，联邦政府和州政府都力图控制能源市场，并通过政府专项拨款的方式推动新技术的研发，但我们屡次看到，这么做的结果只是在浪费纳税人的钱，制造出一个又一个失败案例。”

但从另外一个角度看，如果没有从卡特到小布什对美国摆脱进口石油依赖的不懈努力，美国现在页岩气蓬勃发展的大好局面是否会自动到来呢？

白宫太阳能热水器的故事还有一个更出乎意料的结尾：又过了很多年，中国的太阳能企业皇明太阳能总裁黄鸣听说了白宫太阳能热水器的“遭遇”，经过多方打听，终于找到了热水器的下落。他本来想买下作为收藏，没想到这所大学慷慨地把白宫太阳能热水系统上的主要部件太阳能集热器，捐给了皇明集团建立的太阳能博物馆。这是一个听上去十分有趣又颇有深意的故事。作为一个发展中的大国，中国受石油的制约比当年的美国更甚。那台太阳能热水器虽然是卡特失败的能源新政的标志，何尝不可以成为中国解决自己能源困境的一个小小图腾呢？

拯救克莱斯勒

滞胀时期，一大批在五六十年代十分辉煌的大企业跌入了谷底。

“国会今天早些时候通过了一项立法，向处于挣扎中的克莱斯勒公司提供15亿美元的联邦担保，这是有史以来最大的一项针对一家公司的援助计划。这项法案已经提交给卡特总统，他预计在圣诞节之前签署该法案。”这是《纽约时报》1979年一篇报道的导语。让政府为行将破产的公司提供贷款担保是艾柯卡上任之后的第一场硬仗。

曾经有一段时间，李·艾柯卡是中国人最熟悉的美国企业家。从1986年的夏天开始，李·艾柯卡的自传开始在中国知识分子中疯传，我第一次见到这本书，就是从事医学科研工作的父亲从他的同事那里借来的。当后来老板们满怀敬意地和我谈杰克·韦尔奇的时候，我便会不经意地提到艾柯卡，他们中的大多数会一脸茫然。如果你在商界混而不知道艾柯卡，这意味着你年轻、资浅、读书少。

在美国，李·艾柯卡曾经是位英雄般的人物。他用3年时间把一个即将宣告破产的公司——美国三大汽车公司之一的克莱斯勒拯救过来，并

使其1984年的盈利超过克莱斯勒汽车公司此前60年利润的总和！很多人怂恿艾柯卡参加美国总统竞选。

克莱斯勒是艾柯卡的第二份工作，在此之前，从22岁到54岁，长达32年的时间里，艾柯卡一直忠贞不贰地为福特效力。艾柯卡在福特的第一份工作是推销员，此后每隔几年上一个台阶，25岁的时候成为地区销售经理，38岁成为福特公司副总裁兼总经理，46岁升为公司总裁。1978年，54岁的艾柯卡被老东家亨利·福特二世解雇。

艾柯卡被解雇的原因是“功高盖主”，当然这可以用来解释所有被老大干掉的二把手。艾柯卡直接去找小福特要个说法，作为老板的小福特给了一个莫须有的理由：“我就是不喜欢你。”同样这也是全世界的老板干掉老二的理由。

更过分的是，亨利·福特对艾柯卡的支持者赶尽杀绝。艾柯卡被解雇一周后，一位公共关系的负责人接到了大老板小福特打来的电话：“你喜欢艾柯卡吗？”“当然！”他回答。“那你被开除了。”

和全世界被恋人甩掉的人一样，大多数被开除的人都会立志比以前干得更好，给过去的恋人或者东家看，让他们肠子悔青。54岁的艾柯卡接受了一个最能帮助他实现这个愿望的新挑战——到濒临破产的克莱斯勒汽车公司出任总经理。

艾柯卡接手的是一个远远超过了他预期的烂摊子。之前太好过的日子让这家汽车企业变得臃肿。公司竟然有35位副总裁，而且各把一方，管理极为混乱，产品积压严重。迫在眉睫的麻烦是公司现金已经枯竭。为名誉而战的艾柯卡到此时才明白自己上了可能毁掉自己一世英名的贼船。但既然已经上船，他只能硬着头皮干下去。

艾柯卡是一个深谙人性的营销天才，他的一项天才创新是发明了汽车的分期付款销售方式。在担任销售经理的时候，他想出了一个推销汽车的绝妙办法：谁购买一辆福特汽车的新车型，只要先付20%的货款，其余部分每月付56美元，3年付清。这一招使福特汽车的销量火箭般直线上升。福特迅速将这种分期付款方式在全美各地推广，公司的年销量猛增了7.5万辆。艾柯卡也因此名声大振，打下了他日后在福特平步青云的基础。

这项15亿美元的援助计划最终得到了国会两院的批准。众议院在经

过不到一个小时的辩论后就进行投票了，结果是241票支持，124票反对。但参议院的投票——45票对34票——则被科罗拉多州的共和党参议员威廉·阿姆斯特朗一直耽搁到第二天早晨，他握住发言权一个多小时，反对采取这项所谓的轻率行动。“几乎已经形成传统的是，本院所涉及的那些最重要的立法都是在我们一无所知的情况下交给我们表决的。”参议员阿姆斯特朗这样说道。

法案支持者认为：如果克莱斯勒无法偿还债务而破产，将会给就业市场带来巨大损失，不仅是克莱斯勒公司本身，供应端也会受到影响。一项研究机构调查显示，如果克莱斯勒破产，短期内将会有50万人失业，在更长的时间范围内会额外有20万到30万人失业。其次，克莱斯勒的困境是超出其运营控制范围的，特别是石油输出国组织提价，导致油价的大幅飙升。此外，相比通用汽车和福特，为达到联邦安全、环境和能源效率标准，克莱斯勒付出了过多的代价。福特和通用通过更大生产规模、更长生产线拉低了平均监管费用，因此，联邦政府应该补贴克莱斯勒为达到联邦监管标准而产生的花费。还有一个原因是，克莱斯勒为美军生产主要的作战坦克，如果克莱斯勒破产，美国的国防能力将被削弱。

反对者观点认为：首先，给克莱斯勒的贷款可以用于其他公司的扩张、设备改善以及就业岗位的增加，克莱斯勒销量的损失可以分流到福特和通用。其次，全美经济都在面临高油价的困境，不仅仅是克莱斯勒一家公司，不能因为能源价格这个原因而给克莱斯勒优先权。克莱斯勒面临的高额监管费用大多源自能源使用效率标准。在油价上升的背景下，克莱斯勒完全可以致力于提高其能源使用效率。另外，克莱斯勒公司破产后将进入破产清算程序，像坦克制造这样能赢利的分支可以被纳入其他公司，或者是成立一个新公司。尤为值得防范的是，克莱斯勒的贷款担保会让更多的大公司效仿克莱斯勒，从而寻求联邦财政援助。这将放大联防政府在经济中的作用，降低私有资本在市场中的自主配置效率。

艾柯卡最终还是成功了，拿下了上任之后的第一场硬仗。艾柯卡在这里开创了又一个先例——说服政府为濒临破产的企业提供贷款担保。在此之前，没有人敢想，在高度市场竞争的美国，政府会为一家企业提供贷款担保。

后人在评价卡特政府的功过的时候，虽然“平庸”是共和党、民主党

的共同用词，但在这件事上，民主党认为是卡特少有的不那么平庸的表现，而共和党认为，这是卡特平庸的最有力佐证。可以想象，如果艾柯卡的请求不是发生在卡特任期的尾巴，而是里根上台几个月之后，克莱斯勒是绝无起死回生的机会的。

在市场经济体系下，国家为企业提供贷款担保，可以看作利益集团违背市场经济基本原则成功裹挟政府，政府插手经济运行扭曲市场信号的典型案例。后来的几十年，克莱斯勒公司在艾柯卡任上的几年辉煌之后，便在经营上再次陷入磕磕绊绊的境地，苟延残喘，后来又被卖来卖去，现在已经落入意大利菲亚特集团手中，只剩下几个品牌，昔日美国老三的荣耀早已灰飞烟灭。这似乎也证明，其实让它自然死亡也许是最好的办法，政府救助得不偿失。

一个企业的困境与一个国家的原则

在许多美国人尤其是企业家群体和共和党政客眼里，克莱斯勒公司的请求违背了公平竞争的原则，是对美国传统和美国宪法精神的违背。但天才的营销大师艾柯卡成功化解了反对意见，并促使国会批准了看起来根本不可能通过的救助法案。

艾柯卡的第一招是诉苦。他对媒体说，“我这一辈子一直都是自由企业的拥护者，我是极不情愿来到这里的。但我们目前的处境进退维谷，除非我们能取得联邦政府的某种保证贷款，否则我根本没办法去拯救克莱斯勒”。

艾柯卡的第二招是制造日本汽车大举进攻，美国汽车公司全线陷落的舆论攻势。他反复强调丰田等日本车企对美国汽车的咄咄逼人，导致美国三大汽车公司损失惨重的惨状，威胁道，如果政府听任克莱斯勒破产，那么无疑会帮助日本汽车扩大市场，削弱美国汽车业的集团力量。美国政府如果不保护本国工业，将让曾经代表着美国企业光荣与梦想的汽车行业陷入深渊，并最终削弱美国的国力。唤醒民族情绪是世界通用的最好使的一招。

艾柯卡的第三招是用数据吓唬国会和老百姓。他组织人马统计出如果公司破产，美国政府将在失业救济、社会福利等方面增加巨额开支。

艾柯卡给出的数字是160亿美元。160亿元的真金白银支出和15亿美元的贷款担保，哪个划算你们自己考虑。

在布局好强大的舆论攻势之后，富有经验的艾柯卡开始直接面对手握生杀大权的国会议员们。艾柯卡手中的牌是由公司员工、股东、供应商、经销商组成的利益集团，这个集团拥有60万人，其中最有活动能量的是遍布全美各地的经销商团队。响应艾柯卡的号召，经销商们分别去游说各自选区的国会议员。在总结这场硬仗的时候，艾柯卡给予了经销商们高度的评价：“他们（克莱斯勒经销商）在华盛顿做了大量让人意想不到的游说工作……他们才是挽救克莱斯勒的最大功臣。”

按照经济学书呆子们的看法，艾柯卡完全是胡说八道。克莱斯勒公司即使破产，也不意味着工人都会失业，他们完全可以去日本人的厂子里工作。而日本人在美国土地上生产更物美价廉的汽车，受益的不正是美国消费者吗？让管理、技术落后的企业破产，不正是市场经济的精髓吗？

但现实是，在重大事情上，世界不是完全按照古典经济学原理运行的。在美国内外交困、焦头烂额的20世纪70年代末，信心比黄金还重要。长远经济利益在被烘托出的现实国家利益面前往往不堪一击。当拯救克莱斯勒公司等于拯救美国工业，等于保卫美国安全，等于维护美国荣耀这样的等式被建立起来之后，贷款担保法案在国会顺利通过也就没有什么奇怪的了。

1979年12月，美国国会通过了《克莱斯勒公司贷款担保法案》，向该公司提供15亿美元的贷款担保，该法令在次年1月份由吉米·卡特总统签署后正式生效，这也是卡特在下台之前签署的最后一个法案，也是美国历史上第一次由联邦政府向私人企业提供贷款担保，政府救助企业也因此开了先河。

令大多数人惊讶的是，只用了3年多的时间，克莱斯勒便扭亏为盈走出低谷。李·艾柯卡也因为在美国经济艰难转型过程中的突出表现，成为那个时代的美国英雄。“这次转折的力度之大怎么强调都不为过。早在1980年，克莱斯勒公司亏损17亿美元，有时甚至离破产只有一步之遥。现在它手头拥有15亿美元的现金，而且预期今年盈利大约为9亿美元。”这是1983年7月15日《纽约时报》题为“克莱斯勒的急剧转折”的报道。

“把这样一个病入膏肓的公司如此迅速扭转过来的灵丹妙药是什么呢？没有简单的答案。相反，变化产生于诸多因素的结合——管理层大幅消减人员和支出的决心；工人、贷款者以及供应商在政府的压力下同意让步；更为引人注目的是，设计出更出色的产品以及克莱斯勒公司董事长李·艾柯卡富有灵感的营销术。”《纽约时报》对克莱斯勒扭亏为盈的总结虽然全面，但却浮皮潦草。直到两年以后，李·艾克卡出版了那本在全世界狂销700万册的自传后，人们才深入地了解到，在3年的时间里，艾克卡究竟使用了什么魔法，诞生了这样的奇迹。

国会通过克莱斯勒救助法案之后，艾克卡的第一板斧就砍向了自己，将合同中上千万美元的年薪降为1美元。这一举措，堵住了所有将被减薪的管理层的嘴。更重要的是，艾柯卡向所有员工表达了和他们站在一起为荣誉而战的决心。艾柯卡频繁地出现在车间里，与工人直接对话，并召开职工大会，感谢工人在艰苦日子里与公司共患难的合作，做出郑重承诺，一旦情况好转将迅速提高员工的薪酬。在自传中，艾科卡写道：“我发现动员员工的最佳方法是让他们了解整个精心策划的行动，使我们大家都成为其中的一部分。”

“艾克卡先生被认为是克莱斯勒公司得以生存的关键人物。除了他的电视广告在公司难以为继的时候，帮助说服顾客购买公司的汽车之外，他那直率而往往流于粗鄙的推销论调，说服了工会领导人让普通工人同意工资让步，说服了银行家忍受贷款损失，并说服了立法者投票赞成同样不受欢迎的贷款担保。”艾克卡是推销员出身，所以人们更愿意把他的成功归结到他的三寸不烂之舌上。

而事实上，这一次，营销在克莱斯勒翻身的过程上只贡献了很小的一部分。带领企业走出泥沼的只能是一个冷面、铁血而又熟悉产品的总裁，而不可能是一位笑容满面、八面玲珑的营销大师。

他的第二板斧砍向了碌碌无为的管理团队。他用各种理由撤掉了35个副总裁中的33个，部门高层的28名总经理被撤掉了24名。管理一个危如累卵的企业，没有时间和空间让领导者体现海纳百川的胸怀，而只能采用快刀斩乱麻的“任人唯亲”。他要求所用的人必须接受他的领导作风，对他的指令不打折扣地执行。当然，在这个严苛的条件下，胜任的只能是原来那些知根知底的老部下。福特副总裁、总工程师等多名高级人才被他先后挖了过来，成为信得过的班底。

李·艾柯卡在克莱斯勒第一个提拔的就是原来的老手下斯波利奇，他将斯波利奇提拔为负责生产计划的副总经理，因为他知道斯波利奇手上一台新型车的构想和思路。

克莱斯勒虽然患病已久，但导致其最后栽跟头的是对大局的判断。美国在20世纪70年代发生了历史上未曾碰到过的“滞胀”。石油危机爆发导致石油价格暴涨是滞胀的重要原因。政府为了解决阿拉伯石油禁运问题，对汽车的耗油量提出越来越高的要求，鼓励生产厂商生产节油型汽车。通用和福特公司由于对时事的进展有清晰的判断，顺势而为推出了节油的小型汽车，而当时的克莱斯勒公司却对市场发生的变化不够敏感，在竞争中败下阵来。

历史往往会惊人的相似，几乎所有大公司的溃败都是从公司高层缺乏对未来发展趋势的判断，和为正确的判断改变而开始的，这已经成为大企业的魔咒。在近30年后，昔日的行业老大通用因为几乎一模一样的原因跌落到破产的边缘。

当然，销售出身的李·艾柯卡熟知客户需求，成为美国分期付款销售汽车第一人，在CEO任上，艾柯卡又推出前所未有的汽车售后保修政策。虽然在当今的汽车销售中这已经成为惯例，但在当时的底特律，这么做的厂商，克莱斯勒是第一家。

艾柯卡之所以获得如此崇高的荣誉，成为那个时代的企业英雄，不仅在于他成功地将一个濒于破产的企业重振雄风，还在于他在现代企业的运营和管理上有过不少原创性的创举。除了前面提到过的分期付款、售后保修等销售策略，还有一些效果显著的管理手段。例如，为了提高产品质量，艾柯卡与联合汽车工人工会协作，创造了一种共同管理质量的新方法。他们组建了一个由21名经验丰富、有学识的退休人员参加的质量检查小组，负责监督各部件供应厂家的生产质量。

供应厂商不仅要接受监督，还要为质量监督人员支付薪金。这种方法的奥秘在于，供应商们相当于自己花钱雇用警察来管理和监督自己。在这种机制下，只有坚持原则、一视同仁的质量监督小组成员才会被雇主留下，并通过他们的监督保证供应商的产品质量，最终保障供应商的稳定收入。这一创举的回报是：克莱斯勒公司生产的汽车行驶2万英里的维修费用，由1979年的358美元下降到了1982年的157美元。

到1984年，克莱斯勒公司招回了不少之前被解雇的工人，抢占了福特公司的不少市场，兑现了曾许的誓言。当年一季度末，公司的汽车产量比上年同期增长了53.6%，销售额高达49亿美元，超过了历史上的最高水平，盈利达7.05亿美元。克莱斯勒汽车公司重新回到了三大汽车公司之一的地位。

斗转星移，如今的克莱斯勒在艾柯卡之后又几经沉浮，在美国“去制造业”的浪潮中被丢来甩去，现在蜗居于意大利菲亚特集团的羽翼下，令人唏嘘不已。

现代大企业的发展无不处在高速变化的外部环境中，生生死死已经见怪不怪。但尽管如此，那些或能高瞻远瞩让企业基业长青，或能力挽狂澜让企业起死回生的企业家们的故事，仍然是人类故事的重要组成部分。企业会死，企业家精神不死。

第九章
供给侧改革与里根经济学

里根经济学的“三板斧”

对于“供给侧结构性改革”，官方给出的标准答案是：从供给、生产端入手，通过解放生产力，提升竞争力，促进经济发展。具体而言，就是要求清理僵尸企业，淘汰落后产能，将发展方向锁定新兴领域、创新领域，创造新的经济增长点。为了强调中国式供给侧改革的特殊性，官方在后来的表述中还特地增加了“结构性”三个字。

之所以这么咬文嚼字，原因是这样的：

说到“供给侧”几个字，有点经济学常识的人马上就会联想到“供给学派”，有点经济学常识又有点年纪的人马上就会联想到“里根经济学”。比较流行的看法是里根将“供给学派”理论活学活用，创造了“里根经济学”，通过减税、取消政府管制、抑制通货膨胀、减少社会福利等大刀阔斧的改革，迎来了美国继往开来的新时代。

既然无论是诉求还是方法上都有如此多的不同，为了澄清“供给侧”几个字可能给大家带来的认识分歧，咬文嚼字是必需的。

里根说过：“就目前的（经济）危机而言，政府不能解决我们的问题，政府本身就是问题。”这话说得掷地有声，气势磅礴，让总是受政府冷落的市场派经济学家备感开心，所以他们当然希望中国的“供给侧结构性改革”就是东方版的“里根经济学”，而这套放之四海皆准的供给派经济学理论一定会迅速救中国经济于水火。

是这样吗？

对年轻一代来说，里根和他的时代已经过于遥远，这回因为“供给侧改革”我们又想起了他老人家，那就趁势把他老人家抬出来扒一扒。

“1969年理查德·尼克松执政的第一年，失业率只有3.5%，此后就一

直在上升，而1982年2月的最新统计数字已经达到8.8%。新住宅的开工数量在1972年达到237万套的顶点，目前的开工数量仅为100万套，企业倒闭数量正在急剧上升。股票市场看来还在毫无进展地上下波动，但如果算上通货膨胀，其实已经处于一种长期的悄无声息的崩盘之中。道琼斯工业股票平均指数已经从1965年的2624点跌到现在的不足800点。”

1982年的春天，《纽约时报》的一篇名为“巨大的压抑”的长文这样描述当时的美国经济。此时罗纳德·里根上任已经一年多，在他的“里根经济学”实施一年后，美国经济不但没有走出滞胀的泥潭，看起来反而进一步向崩溃的泥潭下滑。

在此之前，从20世纪70年代中期开始，由于美国经济的自身结构性矛盾和石油危机的雪上加霜，美国陷入了自“二战”之后的首次大规模衰退，更为棘手的是，这次经济衰退具有和以往经济危机完全不同的特征，被称为“滞胀”，也就是经济停滞、失业增加和通货膨胀同时发生。这在资本主义发展的过程中是从来没有出现过的，以前资本主义世界每隔几年都会发生一次经济危机，但经济衰退总是伴随着通货紧缩。

在这种背景下，美国选民抛弃了看上去已经无计可施的“老实人”吉米·卡特，选择了来自好莱坞的前著名演员罗纳德·里根。里根在1980年的选战中不但击败了时任总统吉米·卡特，共和党在那年选举中也赢得了26年来首次在参议院过半数的席位，为里根上台后大张旗鼓的改革奠定了基础。

毫无疑问，里根是美国历史上长得最帅的总统之一。但大多数人没有想到，在他的两届任期结束之后，他会成为美国历史上干得最漂亮的总统之一。他的两大业绩：一是搞垮了老对手苏联，二是搞活了深陷泥潭的美国经济。他在1989年发表告别演说的时候，美国经济已经进入了一个繁荣时期。通货膨胀和失业率都比上任之初大幅度下降。

这位著名的二流演员的祖辈来自爱尔兰，小镇上长大的里根在17岁的时候进入伊利诺伊州的尤里卡学院主修经济学和社会学。毕业后曾经做了5年体育节目播音员。1937年，凭着相貌堂堂的仪表，里根闯荡好莱坞，在华纳兄弟电影公司开始了演员的生涯。“二战”期间曾应征入伍，退役后重返好莱坞。在此后20多年的时间里，他演过50部影片，在演艺圈里十分有人缘，但一直没有挤进一流明星的行列。里根早年参加

过民主党。

里根曾经长时间是一位支持罗斯福新政的民主党人。1962年，他改换门厅投奔共和党，并在1966年当选加利福尼亚州州长。

历史上，那些中途改变自己政治观点或者价值观的人，往往更加相信自己新选择的正确性，更加不遗余力地践行自己的新信仰。里根就是这样，成为一名光荣的共和党人之后，变成了一个最坚定的保守主义者。在20世纪60年代争取人权、反对越战的学生运动中，身为加州州长的里根曾经多次派警察进入校园镇压学生。

登上总统宝座之后，里根开始在经济政策上全面“复辟”，改变了自“大萧条”以来美国政府所奉行的凯恩斯主义，并公开宣称，他治理经济的理论基础来自供应学派。在就职演讲中他表示：“就目前的（经济）危机而言，政府不能解决我们的问题，政府本身就是问题。”为了表达其与罗斯福新政的决裂，他叫人把白宫会议室里杜鲁门总统的雕像搬走，换上柯立芝的。

共和党出生的卡尔文·柯立芝，1920年大选时作为沃伦·哈定的竞选伙伴成功当选第29任美国副总统。1923年，哈定在任内病逝，柯立芝递补为总统。1924年大选连任成功，一直到1929年卸任。在其任期内，美国经济一片兴旺，被称为“柯立芝繁荣”。柯立芝执政的核心理念是减税和政府无为而治。柯立芝时代，美国联邦政府不断减弱对市场的规范与监管力度，一位传记作者描述柯立芝政府是“小得几乎感觉不到它的存在”。

里根信奉柯立芝的执政思路，但毕竟时代不同，他需要更严谨的理论来支持自己的改革方案，用来说服议会得到民众的支持和理解。而供应学派的理论恰好是最和里根心思的一件得心应手的武器。

供应学派的创始人拉弗曾经在一块餐巾上画出了著名的“拉弗曲线”：如果税率是零，那么政府的收入是零；但如果政府的税率是百分之百，人们不想从事任何工作，政府的收入也是零。按照拉弗曲线，随着税率的提高，起初政府的税收会增加，但税率超过一定限度后，税收收入会随着税率的提高而减少。

拉弗认为税率会影响人们的工作积极性，高税率降低了税后工资，改变了劳动对闲暇的相对价格，促使他们更愿意用闲暇替代劳动，从而

降低了劳动积极性。此外高税率降低了税后的投资收益水平，会使企业减少在厂房设备等方面的投资，使个人减少在教育和职业培训方面的投资，从而降低劳动生产率提高速度。另外，高税率还挫伤人们的储蓄积极性，导致资本外流。因此，只有适当降低税率，才能重振经济。

而在当时，企业主和中产阶级的确被高额的税率压得喘不过气来。因此里根主打降税的招牌，而且还有理论支撑，自然得到了社会上下的普遍欢迎。为了给民主党人控制的国会施加压力，里根运用自己杰出的口才在黄金时间发表电视演说，鼓动人们给各自选区的议员写信或打电话，表达减税的心愿。果然，国会给予了高度的配合，顺利通过了里根大刀阔斧的减税计划。

1981年7月27日，里根发表了有关减税的最著名的一次演讲，阐述了他之所以要大力推进减税的理由和逻辑：

“我向大家解释一下我们现在的处境和正在面临的问题。在削减财政支出的基础上，我们提出了一套完整的减税方案。我们的目的是激励个人，激励企业扩大生产、雇用更多的工人并为投资降低成本。我们的法案提出要在10月1日前降低个税5%，在1982年7月1日前降低10%，一年之后再降10%，总计在三年内降低25%。

“我可以举个例子。如果你在1972年挣一万美元，到1980年的时候，在通胀的影响下你需要挣19700美元才能达到1972年的水平，但那还只是税前。每年4月15日报税截止的时候，你会发现税率上升了30%。此时你一定好奇为什么自己并不如几年前过得好，那是因为政府从通胀中获利，税率未经民众投票自动上升，所以我们应该对此喊停。

“时间有限，我无法面面俱到。但我们的法案中包括了有助于经济发展的方方面面。我们将减少‘婚姻惩罚’，这种不公平的税要求结婚夫妻缴纳比单身公民更多的个税。我们将遗产税起征点提高到60万美元，农场主和店主不用在去世的时候卖掉他们的农场和商店来缴税。最重要的是，我们免除了鳏夫和寡妇的税。

“这项法案会为研发产业提供贷款。这部分贷款对于实现科技突破，确立美国在世界经济中的领导地位具有重要意义。对于小企业也有激励措施，法案中的一项条款规定将取消政府施加在小企业身上的文书工作。

“另外，窘境中的储蓄业也可以得到短期但重要的援助，燃油税的降低将利好新晋以及独立的燃油生产商，这帮我国向实现能源自给自足又迈进了一步。我们的法案是近二十年来第一个真正为每个人减税的法案。”

里根的减税法案触到了大部分中产阶级的痛点，因此得到了较为广泛的支持。

里根经济改革的第二板斧是放松政府对经济的管制。自罗斯福新政以来，政府对经济的管制不断加强，出台了很多管制经济的法案。里根对政府管制深恶痛绝，上任当天，就签署法令，立即解除了全美的汽油价格管制。结果，并没有像当年的政策制定者那样带来大乱子，加油站外排了多年的长队，很快就消失了。人们平静地接受了取消管制带来的油价上涨。《剑桥美国经济史》中这样记录到：“放松管制作为缩减联邦政府作用的一部分，是罗纳德·里根竞选纲领中的一个重要内容。1981年，里根的班子制订了一个雄心勃勃的计划，要着手处理环境保护和核能、消费品和职业卫生安全、农业、广播电视以及金融服务中的管制。当选后不久，里根任命的管理和预算局局长戴维斯·托克曼就要求采取重大的取消管制行动以恢复经济信心。里根冻结了所有悬而未决的管制条例，削减了管制预算，并任命副总统乔治·布什为放松管制特别工作组主席。”

里根的第三板斧是解决通货膨胀的问题。在这个问题上，他采用了弗里德曼的货币理论，弗里德曼认为通货膨胀的唯一原因就是货币发行量过大，而不是其他五花八门的理由。为了解决高达两位数的通货膨胀，里根支持美联储主席保罗·沃尔克以大幅提高银行利率来达成减缩货币供应量目标的计划。

减税、减少管制、收紧银根，里根的三板斧下去的效果怎么样呢？美国经济在1981年7月开始急剧衰退，并在1982年11月降到谷底。

“尽管联邦储备委员会有力地采取了前所未有的紧缩货币政策，过度的通货膨胀以及相关企业的夭亡还是发生了。因此，不容置疑的是，这是不折不扣的失败，而且现在已经到了彻底地建设性地改革我们国家的经济和货币管理的时候了。一位经济学家近日声称：‘美国经济目前正处在一场不断加深的扩大的经济衰退的阵痛之中，它可能成为自20世纪30年代以来最糟的一次经济暴跌。’造成这种不断累积的衰退的主要原因正

是美联储过去一年时间所采取的令人难以忍受的紧缩性货币政策。”《纽约时报》的长文对“里根经济学”迫不及待地进行了全盘否定，市场上呼吁放松银根的声音一浪高过一浪。

此时，里根展现出一位杰出政治家的出色定力，市场的糟糕表现和反对者的呼声没有影响里根根除积弊的决心，他继续“一意孤行”地推行既定的改革。几乎出乎所有人的预料，从1983年初，经济出现了戏剧性的复苏。

里根上台后对美国经济开出了“供应学派”的药方，减税、放松管制和紧缩银根三管齐下，已经重病缠身的美国经济又遭到一记重拳，一时间嘘声四起。但作为一名保守主义的政治家，里根和他同时代的撒切尔夫人一样，在政治主张上绝不妥协。面对来自国会反对党、媒体和公众的反对、质疑和嘲笑，里根绝不后退半步。

在里根上台后不久，1981年的夏季，联邦政府大量航空管制人员由于薪资问题和工作环境的问题发起了罢工，里根毫不手软地开除了所有参与罢工的航管人员。这个不同以往的下马威让社会各界领教了里根的铁腕。

在经历了近两年的经济衰退之后，从1983年初开始，美国经济开始爬出泥潭，全面复苏。到1983年GDP全年综合增长了6.5%，全年共增加350万个就业岗位，增长速度令人瞠目。与此同时，通货膨胀率明显减低，从1980年的12.4%下降到1982年底的5.1%。

经济的全面复苏让笼罩在美国上空的阴云一吹而散。对里根经济学将信将疑的人们全面接受了这位来自好莱坞的二流演员。在竞选连任的选举中，里根以压倒性胜利击败了民主党总统候选人沃尔特·蒙代尔，赢得50个州里的49个州。可怜的蒙代尔只获得了他的老家明尼苏达州一个州的选举人票，制造了一个美国总统选举历史上少有的选举人票的悬殊比。

到1988年里根卸任时，美国经济早已走出滞胀的泥潭，迎来了新一轮高速增长。8年的任期结束，里根被评价为美国历史上最杰出的总统之一。

里根：说的做的不一样

然而历史像油画，只有站在远一点的地方才能看得更加清晰和完整。

到了今天，越来越多的人怀疑，里根经济学和美国经济走出滞胀泥潭、走向全面复苏的正相关关系，是不是同时也是因果关系。人们怀疑到底是减税、减少管制、紧缩银根这三板斧造就了经济繁荣，还是有其他什么原因？

里根想做的，实际上是终结罗斯福新政，将美国拉回到曾经的“镀金时代”。在那样的日子里，政府仅仅是社会、经济的“守夜人”，将行政干涉维持在很小的规模之内，更不会为经济运行设置太多的规则，更不应该直接认为扩大需求，通过投资刺激经济发展，总之市场会解决一切。

虽然没人怀疑里根对“里根经济学”的坚定信念，但真的是其宣称的那样，是依靠市场的内生动力赢得经济复苏的大好局面的？

越来越多的人相信，里根所宣称的和其实际执行的并非完全一致，有时甚至是相反的。从某种意义上说，20世纪80年代美国的经济繁荣正是里根所厌恶的凯恩斯经济理论的又一次成功试验。只不过和罗斯福不同的是，巨额的资金不是投向了基础设施和民生福利，而是投向了军备竞赛。是联邦政府的超大规模预算赤字拉动了经济发展，创造了就业。

1981年，里根上任不久，美国国会迅速通过了里根政府提出的税法改革方案。方案要求从1981年10月起的3年内，分3次降低个人所得税，共减少个人所得税23%。1986年10月23日，里根又签署了修正税法，即1986年税制改革法案。根据这一法案，再一次降低了个人所得税的最高税率，不同阶层税率都有下降。根据测算，7年内，每个家庭每年可支配收入约增加600—900美元。但在批评者看来，里根的大规模减税政策是一种“劫贫济富”的行为，除了制造出更大的贫富差距，并没有像供应学派的理论所预见的那样最终带来税收的大量增加。事实上，里根一方面减税，但一项政府开支都没有减少，同时急剧扩张了军费开支，结果是财政赤字激增。

艾伦·布林克利在其巨著《美国史》中评论道：“里根在上任时曾经许诺在4年任期内平衡财政预算，但预算赤字最后却达到前所未有的最

高纪录，他在8年任期中积累的国债规模超过了历史上所有国债的总和。1980年以前，美国最高财政赤字是660亿美元，而整个80年代年度赤字一直超过1000亿美元。美国国债累积从1980年的9070亿美元上升到1991年的3.5万亿美元。”

从上台到卸任，为了解决预算赤字，里根政府大量发放国债，到里根第二届任期时，国债已经从1980年占GDP的26%大幅提升至1989年的41%。同时向国外的借债总额超过了国内，美国也从世界上最大的债权国转变为世界最大的借债国。

减税的同时，里根全力加入到与苏联的军备竞赛之中，军事开支大增。巨额的财政支出使其第一个任期内创造了累计高达6002亿美元的赤字，这个数字超过1933—1980年间美国历届总统任内赤字总和。军备竞赛的结果是铁幕之后的苏联被彻底拖垮。所以，不少人认为“里根经济学”赢得的是冷战，而不是经济成就。

“他的办法是频频在电视上与公众见面，频率并不见得比前任更高，但效果远远比前任好，他以超凡的口才将高度的爱国热情和自己提出的改革议案完美地融合在一起。”艾伦·布里克林这样评价道。

放松管制是“里根经济学”的另一大法宝。“削减联邦政府作用，是罗纳德·里根竞选纲领中的一个重要内容。但是除了削减政府的繁文缛节以及一些对经济发展尤其不利的有关卫生和安全方面的管制外，里根政府并没有一个如何改变管制或者替代管制的全面计划。里根政府仅仅成功地实施了两个放开管制的法案——1984年灾难性的《加恩–圣杰曼存款机构法》和《有线电视法》。与普遍宣称的情况相反的是，其他所有放松管制的立法其实是在卡特时代颁布或者酝酿的。”《剑桥美国经济史》不留情面地否定了里根有关放松管制的雄心壮志。

1982年10月15日，里根在《加恩–圣杰曼存款机构法》签署仪式上发表的讲话最能代表他的观点：

“非常感谢大家参与到这项历史性的改革中。这项法案是近50年来关于金融机构最重要的立法。它为困境中的储蓄机构找到了一个长期的解决方案。它让消费者受益，小额储户更易得到贷款，同时也能从他们的存款中得到更大收益。在最近利率大幅下降的背景下，它意味着帮助更多家庭，提供更多工作，从而利好美国经济。总的来说，我认为我们

简直中了头奖。

“在此我还想强调一件事情的重要性，自我任职以来我们就一直在谈论它。抑制通胀的同时拉低利率促进了经济的增长。在这个对于经济复苏颇有意义的一周即将结束的时候，我们迎来了一个好消息：上个月PPI又降了0.1%，今年到目前为止只上涨了3.1%。如果这种情形能稳定下来，那么这将是10年以来的最好表现。

这项立法通过允许储蓄银行业发放商业贷款并增加个人贷款额度来向储蓄银行放权。这可以减少储蓄业受到房地产市场和利率变化的影响。储蓄业将为即将出现的百万美国购房者提供更有力的保障。

“遗憾的是，这项立法没有涉及包括银行和其他存款机构的证券业务在内的其他金融服务。但据我所知，这将是明年向银行放权议程的头等大事，也会得到我的有力支持。希望明年此时，国会将会考虑其他一些提案，从而更全面地放宽监管。再次感谢大家，我非常高兴签署1982年《加恩–圣杰曼存款机构法》。”

让里根志得意满的这项法案出台之后，直接导致了储蓄贷款协会（SDL）危机，险些酿成一次大的金融危机，事情的来龙去脉会在后面专门阐述。

20世纪六七十年代，是美国政府管制的高峰。管制机构的从业人数从1970年的2.8万人增加到1979年的8.1万人。有人估计，在1980年时单是执行当时美国已有的规章制度每年就需要耗费12亿个小时的工作量。但根据《20世纪剑桥美国经济史》记载，“在里根的第二个任期内，联邦管制人员人数增加到了107000人，而预算也增加了18%，其中预算增加最多的是环境保护、银行和融资方面的管制”。

虽然人们对“里根经济学”的效用褒贬不一，但没有人否认里根不愧是一个伟大的政治家。对政治家来说，他所宣扬的政治主张比具体落实结果更重要。里根深知工商利益集团和官僚阶层的利益都是不能触动的，而重振大国威风是美国上下共同的愿望，里根做到了。

回到当下的中国，“里根经济学”有更多的支持者，减税、放松政府管制和缩紧银根也就自然成为一些经济学家对中国经济开出的药方。但如果他们能够认真研究“里根经济学”的理论和执行之间的不同，也许就不会那么轻率地下结论。

实际上，由于中美税收体制的巨大不同，美国的减税和中国的减税完全是两码事。美国的税制主要是直接税，个人所得税占据了税收的大部分份额。减税的确在一定程度上能够刺激中产阶级的消费，从而拉动经济。而在中国，税收的主体是企业，对小微企业的减税可以减轻企业负担，刺激企业发展的动力。但对富人的财富，由于现有税收制度的缺陷，只能征到很少的税。中国一方面需要对实体经济，尤其是小微企业减税，同时更加迫切的是完善对富裕阶层的征税办法，让直接税制逐渐取代间接税制。中国的当务之急是税制的全方位改革，而不是简单的减税。

说到政府管制，中国最主要的管制其实是无所不在的审批制度，这些审批制度在美国几乎从来没有存在过。里根减少政府管制的施政主张之所以无疾而终，是因为众多的管制法案实际上是规范市场的重要手段。而在当下的中国，众多领域需要的是对市场真正能够进行规范的有效法案，也就是说，将以行政审批为主要手段的管制方式，过渡到通过法律以市场化的方式对市场进行有效的管制和引导才是当务之急。

同时更应该看到，现实的中国与20世纪80年代的美国完全没有可比性。城市化、工业化水平，社会收入差距水平，社会整体经济发展水平，顶多相当于美国20世纪30年代。用美国80年代的药方治疗当下的中国经济，就如同用伟哥治疗上呼吸道感染，完全不对症。更何况里根自己给美国的药方说好的是降压药，最后用的是兴奋剂。

储蓄贷款协会闯祸端

在美国，现在已经很少有人提到储蓄贷款协会这类组织。而在20世纪80年代，它们就如同中国当下的互联网金融一样风风火火。

从资产份额上来说，它曾经一度是美国仅次于商业银行和人寿保险公司的第三大金融机构。最高时曾经占到储蓄余额的12.7%。80年代末，储蓄贷款协会曾经闯下一场谁都想不到的大祸。就像是三好学生点着了教室，最保守的金融机构干了最不靠谱的勾当，差一点把正在向好的美国经济拖入泥潭。

“无论你怎么看，这些数字都是触目惊心的。上周，联邦住房贷款银

行委员会称它将支付13.5亿美元来清算加州两家已经破产的储蓄贷款协会。这将用掉支付存款保险基金账面上现存资金的40%。流血并没有就此止住。”《纽约时报》1988年11月9日题为“谁该为这场储蓄机构危机负责”的文章披露的其实只是冰山一角，这件事后来的损失，比报纸开始意识到问题来了的时候要大得多。

“去年，美国3120家储蓄贷款协会中有1/3是亏损的，有500家以上的机构将破产。总的来说，专家们估计要耗资200亿到700亿美元。这将成为“二战”以来最大的金融灾难。这次危机有可能导致有史以来政府最大的援助行动。”尽管这一估算在当时已经让美国纳税人瞠目结舌，但事后看来，还是过分乐观。据权威机构测算，截至1995年风暴彻底平息时，为挽救储蓄贷款协会，美国共花费了1530亿美元，其中纳税人付出1240亿美元，储贷行业本身承担了余下的290亿美元。这场危机让美国人惊出一身冷汗，虽然没有蔓延成一场全面的金融危机，但却教训深刻。

谁来为这场危机负责呢？“国会、监管者以及整个产业都做错了，他们共同造成了法规、管理措施以及贷款惯例的极度混乱，他们被认为过于宽大、缺乏远见、构思拙劣、政治上暧昧。”《纽约时报》这样评论道。其实，哪一场金融危机不是所有参与者的共谋呢？

储蓄贷款协会是一种在政府支持和监管下专门从事储蓄业务和住房抵押贷款业务的非银行金融机构。到1980年，在储蓄贷款协会资产中有6000亿美元的房产贷款，占到美国所有房产抵押贷款的50%，最鼎盛的时候全美共有4700家储蓄贷款协会。

其历史虽然可以上溯到19世纪中期，但真正快速发展起来是在20世纪70年代。为了实现“居者有其房”的美国梦，政府大力扶持储蓄贷款协会。这些产生于民间的非银行金融机构，从居民手中收取零售存款，再发放给参与储蓄的会员，用于住房按揭贷款，业务简单、经营保守、手续亲民，带有互助色彩，更像是金融合作社，或者可以理解为民办公助的住房公积金组织。它和商业银行的最大区别是只向参加储蓄的会员发放定息的住房按揭贷款。

据说储贷机构的管理层长期遵循着著名的“3–6–3法则”：存款利率3%，贷款利率6%，每天下午3点关门。没有谁会想象到，这样保守的金融机构怎么能产生大面积的亏损并最后演变成一场金融危机。

储蓄贷款协会“借短贷长”，把零碎的储蓄存款沉淀到资金池，再贷给买房者，有社区的信誉和房子的抵押，收入稳定，安全可靠，如果利率没有大的变化，这种游戏是可以一直玩下去。

然而，进入70年代末期，战后美国长达二十多年健康快速的经济增长结束。石油危机和经济转型艰难带来的滞胀开始困扰美国社会。在通货膨胀率不断升高的压力下，政府逐渐放开了对市场利率的管制，导致实际利率不断升高。而会员们经不住其他金融机构提供的各种高息“理财”产品的诱惑，纷纷把钱从储蓄贷款协会转走，为了维持周转，众多储蓄贷款协会被迫高息揽储，大多数协会出现亏损。

储蓄贷款协会虽然是民间组织，但历史上一直被政府照顾，手中又握有大量选票，于是它通过代理人开始给国会施压。1980年，国会提高了储蓄贷款协会支付存款利息的上限，但并没有放开贷款利率的上限。一年的时间里，存款利率从1979年底的13%飙升到1980年的20%。新来的钱成本越来越高，而从按揭贷款人身上只能收取原来的利息。

在储蓄贷款协会的压力下，国会在1982年通过了一项彻底放松针对储蓄贷款协会管制的法律，允许他们向住房之外的投资项目提供贷款。于是无知无畏的储蓄贷款协会工作人员们开始向商业银行一样四处放款了。从马场到鱼塘，从赛车跑道到风力发电场，从在拉斯韦加斯开赌场到开辟空中航线，以及各种莫名其妙、匪夷所思的项目都成为他们的放贷对象。

然而，长期处在政府保护下只做简单业务的储蓄贷款协会，既缺乏专业人才，又不具备银行的风控体系，加之政府监管乏力、内部管理混乱，很快出现了大量的呆账坏账、投资亏损和欺诈行为。一些储蓄贷款协会的经营事实上已经走向了“庞氏骗局”的不归路。

大量的储蓄贷款协会在亏损的泥潭里越陷越深。1982年到1985年，25%的协会持续亏损，10%的协会事实上已经破产。尤其是在美国西南地区，几乎所有的协会都濒于破产。到1989年，一直苦苦支撑着储蓄贷款协会的联邦储蓄贷款保险公司终于宣布破产。同年8月，联邦住房贷款银行管理委员会被解散，其职能由一个新成立的机构取代。美国政府专门成立了一个清理破产的协会。与此同时，司法部也专门组织力量，起诉储蓄贷款协会中的犯罪分子。

政府最后还是成为这场危机的最后买单人。1989年2月，刚刚上任的老布什总统公布了救援计划。随后的几年时间，这个大窟窿最终用纳税人的钱填补了。

美国的金融监管法律体系是“大萧条”之后建立起来的。最重要的法律是1933年颁布的《格拉斯–斯蒂格尔法案》。它确立了商业银行、投资银行、保险分业经营、分业监管的基本制度。与此同时，建立起以联邦存款保险公司（FDIC）、证券交易委员会（SEC）等监管和最终保险机构为代表的监管与安全体系。

在分业监管体系中，对投资银行的监管相对宽松，而对从事存贷款业务的金融机构都有着非常严苛的监管。这其中对于商业银行和其他存贷款机构影响最大的是“Q条例”。“大萧条”后，美国联邦储备委员会颁布了一系列按照字母排序的条例，其中对存款利率进行管制的条例正好是Q项，因此该项规定被称为Q条例。后来，Q条例成为对存款利率进行管制的代名词。

Q条例的内容是：银行对于活期存款不得公开支付利息，并对储蓄存款和定期存款的利率设定最高限度。20世纪60年代开始，美国通货膨胀率提高，市场利率开始明显上升，有时已经超过存款利率的上限。在这种限制下证券市场不断发展，但商业银行和各存款类机构都出现了经营困难。

1980年3月，美国政府制定了《存款机构放松管制和货币控制法》，决定逐步取消对定期存款利率的最高限度，也就是取消Q条例。1982年颁布的《加恩 - 圣杰曼存款机构法》，详细地制定了废除和修正Q条例的步骤，为扩大银行业资产负债经营能力，还列明了一些其他与利率市场化相关的改革。

到1986年4月，存款储蓄账户的利率上限被取消。对于贷款利率，除住宅贷款、汽车贷款等极少数例外，也一律不加限制。至此，Q条例完全终结，美国利率市场化得以全面实现。

由于储蓄贷款协会的住房按揭贷款属于最后一批放开利率的金融机构，在一定程度上成为政策的受害者，这也是储蓄贷款协会被纵容进行最后疯狂的投资行为的原因。所以《纽约时报》把危机定位为共谋。

回到当下，中国已经走到利率市场化的最后一步。在这一过程中是

否也如20世纪80年代美国走向市场化的过程中那样埋藏了一些我们至今没有察觉的大漏洞呢？互联网金融显然是一个已经爆炸的地雷，还有没有埋藏更深的地雷呢？它可能埋藏在哪里呢？如果这个漏洞如恶魔般从瓶子里钻出来，又会造成多大的经济损失和社会动荡呢？在美国这样有着严格的监管体系和成熟的市场机制的国家，事后看来非常简单的危机原因就是没有被及早发现，我们从中能汲取什么教训呢？

2013年6月，余额宝上线，互联网金融从此登堂入室。人们欢呼，金融界密不透风的黑房子，终于被打开了一条门缝，挤进来一个瘦小的人。之后基于互联网的各种支付手段遍地开花。有趣的是，在互联网金融星火燎原的时刻，整个银行业对互联网金融却显现出令人不可思议的宽容和大度，并没有看到在媒体上有组织的反击力量。也许，在银行业人士看来，互联网金融不过是几个小鬼舞枪弄棒，看似虎虎生威，但力量差得太远，无非是花拳绣腿，离成事儿还早着呢。也许，已经有银行业人士看穿了互联网金融可能带来的巨大风险，暗地里等着看笑话那天。

他们等着了。得到了社会各界撑腰的互联网金融迅速从支付领域、储蓄领域蔓延至借贷领域。P2P异军突起，2000多家不接受任何监管的P2P企业以近乎疯狂的速度大量吸储，风险相继爆发。P2P的标杆企业e租宝的轰然倒塌让这场狂欢在高潮时现形。e租宝老板和管理团队对平台筹集资金的随意支配令人发指。而监管当局对P2P金融的放任同样达到史无前例的程度，在这种放任之下，更多的P2P金融机构演变成庞氏骗局仅仅是时间问题。

在2015年5月我主持的一次论坛中，我进行了一个小调查，结果惊讶地发现，大部分P2P机构的老板承认，通过他们的平台筹集到的资金，基本上都通过各种方式进入了股市，一些证券市场和P2P的苟合正在孕育一场大大的金融风险，如果不及时遏制，必将造成多米诺骨牌效应，导致系统性金融风险大爆发。人们终于再一次被提醒：没有监管的金融就是恶魔。所有不被监管的金融，不管以什么面目出现，最终都会变成庞氏骗局。

第十章
监管：从沃尔克到格林斯潘

保罗·沃尔克：华尔街的敌人

格林斯潘上任的时候是1987年，一干就是20年，到2006年才光荣退休。在其任职的大部分时间里，中美经贸关系打得火热，经济依存度越来越高。在相当长的时间里，格林斯潘在中国电视屏幕上出现的频率甚至超过美国总统。如果没有2008年金融危机，格林斯潘在美国人乃至中国人心目中的完美形象必将永载史册。

然而金融危机的暴发，让格林斯潘良好的口碑蒙上了阴影，因为华尔街不算冤枉地被扣上了嗜血恶棍的帽子，一直主张金融系统可以自我约束、没必要过度监管的格林斯潘，自然也就成了华尔街的包庇者和纵容者。这个时候，人们自然要想起他的前任——被当作华尔街敌人的大个子保罗·沃尔克。

民主党人保罗·沃尔克，身高超过两米，即使在篮球场上也是大个子，他在美联储主席任上的独特性不逊于他的身高。他在政府担任负责金融事务的财政部副部长和纽约联邦储备银行行长。1979年，51岁的沃尔克临危受命，接替威廉·米勒担任美国联邦储备委员会主席。

整个20世纪70年代，美国经济结束了战后的一路高歌猛进，进入艰难的转型期。经济发展停滞和通货膨胀两根绊脚索让美国经济步履蹒跚。到了1979年，通货膨胀率达到惊人的13%，失业率也超过了两位数。美国经济进入战后最低迷时期。而与此同时，掌握美国经济命脉的最重要的两个人——财政部长沃纳·迈克尔·布鲁门特尔和联邦储备委员会主席威廉·米勒却分歧严重，无法团结起来共同对付通货膨胀这个敌人。

“联邦储备委员会主席威廉·米勒与卡特政府经济政策高级决策人在就经济政策的实施问题上似乎有很大分歧。主张进一步推行信贷紧缩以遏制通货膨胀的财政部长迈克尔·布鲁门特尔与今天反复强调目前不需要高利率的米勒先生产生严重分歧。”《纽约时报》1979年4月20日的这篇

报道公开了财政部长与美联储主席之间的分歧。

接下来，这篇报道指出了分歧所在："布鲁门特尔未能成功说服米勒先生支持信贷紧缩政策，这使得卡特政府的几位高级经济顾问陷入深深的悲观之中。在采访中，他们担心由于美联储没有采取行动，政府已经耗尽了与通货膨胀抗争的弹药。尽管第一季度国内经济以惊人的速度下降，这些顾问仍说有必要进一步采取措施抑制通货膨胀。"

在历史上，作为一个私人机构，美联储主席的任命权虽然在总统手里，但美联储制定政策的独立性是一直被尊重的。财政部长甚至总统也无权告诉美联储主席应该怎么做。

"据政府官员称，大量有关政策争论的文章显然使卡特总统感到不安，他于4月12日给经济顾问委员会主席查尔斯·舒尔茨和布鲁门特尔先生的备忘录页边做了批示，命令他们停止向联邦储备委员会公开施加压力。"焦头烂额的卡特决定调虎离山。他解除了财政部长布鲁门特尔的职务，把空出来的位置给了威廉·米勒。布鲁门特尔被作为一个棋子牺牲掉了，我没有查到资料，不知道这是不是卡特和威廉·米勒的一个交易——看上去米勒赢得了胜利，但被收缴了权力。这样，美联储主席的位置被交到了保罗·沃尔克手上。

卡特政府接手美国时，美国深陷通胀的泥沼，抑制通胀也由此成为卡特政府的主要任务之一。不少人认为，卡特在抑制通胀上最大的功劳就是任命沃尔克为美联储主席。在1978年10月24日的电视讲话中，卡特向全美民众表达了抑制通胀的决心："晚上好，今晚我想坦诚地聊一聊我们目前最严重的国内问题——通胀。通胀可以摧毁我们取得的任何经济成就，而它现在就拦在我们通往未来的道路上。通胀自我成为总统时就是一个巨大困扰，我们尝试努力控制它，然而效果并不明显，因此我们现在需要为此付出更大的努力。如果通胀加剧，以下情形可能发生——民众的购买力持续下降，偿付能力最低的人需要承担最大的负担，国家生产力受到严重损害，美元在国际贸易中持续贬值。面对通胀这个大敌，我们应该如何应对呢？没有人有充分的答案，但我想让你们知道，抑制通胀将是我未来一段时间的主要任务，我会联合全国力量参与其中。

政府必须带头实施财政紧缩政策。我们将减少政府开支，减少预算，减少浪费；我们将削减联邦雇员；我们将减少不必要的规章制度；

我们将为经济引入更多竞争；我们将阻止联邦收入税的继续下降，直到我们有充分的证据证明通胀得到了控制。

“在所有抑制通胀的武器中，竞争是最强有力的。我们必须在任何可能的地方引入更多竞争，我们应该加倍努力，让竞争重回自由的美国企业当中。通胀的另外一个原因是生产力的下降。高效率的生产对于控制通胀至关重要。我们要让美国产品在世界市场中更具竞争力，增加就业，增加人民的实际收入。”

“抑制通胀的任务不能只落到货币政策上。我将致力于在紧缩财政政策的同时推出平衡、一致、持续的项目，个人工资、价格调整和有效的货币政策相互支持。如果能取得成功的话，我们可以期待低通胀和低利率的出现。”通胀已经成为卡特和美国的头号敌人。

沃尔克的使命明确简单——控制通货膨胀。一场伴随着恶性通货膨胀的大衰退，在美国历史上也是头一遭，对总统卡特来说是个棘手的大难题。“但是，恼人的通货膨胀问题比任何其他问题更严重地限制了卡特的行动自由。他认为，要与通货膨胀做斗争，根本措施是减少联邦预算赤字，但由于总统要增加国防开支，于是他主张有节制地减少费用。因此卡特提出的1980年预算引起了自由派的愤怒，同时得到了保守派的谨慎赞同。”《美国世纪》一书中对卡特的境遇做出了这样的评论。

卡特本来是以“来自乡下的局外人”形象被民主党的支持者抬进白宫的。减少政府预算，必然意味着社会福利开支的减少，因此他成了支持者眼中的“叛徒”。

但面对汹涌而来的通货膨胀，减少政府预算只能是杯水车薪。要想真正起到遏制通货膨胀的作用，财政政策和货币政策必须有效协同、双管齐下。

在上任三个月后，沃尔克动手了：“华盛顿10月6日讯，联邦储备委员会主席保罗·沃尔克今晚宣布了包括高利率在内的一整套措施，旨在抑制通货膨胀，平息金融市场以及间接提高美元的地位。”10月7日的《纽约时报》报道了发生在周六晚间的这一重大消息。

沃尔克的这一举动，当时被称作“星期六晚间的大屠杀”。虽然经过了周日一天的消化，但周一股市依然对这一大胆政策给出了理所当然的反应。在华尔街的一片抛售狂潮当中，《纽约时报》发表的一篇报道中

写道：“沃尔克先生是一个赌徒，却总是眼高手低，赌注很大，但手气却很差。不过，整个国家只能祝福他好运。”

沃尔克消灭通货膨胀的主要武器是利率。到1981年1月，联邦储备利率达到了前所未闻的19%。在货币紧缩中，经济不可避免地陷入进一步的萧条。到1982年经济进一步下滑，汽车销售额降到20年来的最低点，房价快速下跌。来自企业界，尤其是中小企业的抱怨甚嚣尘上。一期杂志甚至在封面上怒火万丈地刊登对沃尔克及其美联储同事们的“通缉令”，控诉他们“预谋并冷血残杀数百万小企业”、“扼杀了房东们的美国梦”。

在此期间，卡特在连任竞选中失败，共和党人里根上台。万幸的是，沃尔克得到了新总统里根的支持。1982年4月，里根总统在一份声明中清晰明白地表达了对沃尔克的支持态度：“无论是现任政府还是联邦储备委员会，都不会允许让我们的财政和货币政策重新走上导致现状的老路。”1982年，美国的GDP下降了1.9%，创造了“二战”后最糟糕的数字。

公众的态度也在发生微妙的变化，在经历了衰退的阵痛之后，人们似乎看到了坚持下去对美国的重要性。在1982年春季的联邦公开市场委员会会议上，一位地方联储官员说：“甚至是工会组织也坚决支持现有政策，他们真诚地希望，我们能坚持下去，而且能不断致力于解决长期的基础性问题，而不是头痛医头、脚痛医脚。长痛不如短痛，这已经成为共识。”

在一次房地产业组织会上，沃尔克的发言斩钉截铁：“如果放弃努力，任由通货膨胀恣意发展，我们过去所经受的一切苦难就将毫无意义。总有一天，我们必将忍受更大的痛苦，结局将让我们无法承受。”他本来做好了受到反击或者奚落的准备，但出人意料地，他的讲话迎来了人们长时间的起立鼓掌。

猛药终于开始见效，通货膨胀终于在1982年中期停下了脚步，到1983年通货膨胀率降到3.2%。与此同时，经济开始回升。1983年，GDP增长率令人欣喜地达到了4.5%，1984年更是猛增至7.2%，美元币值也恢复强势。沃尔克的坚持为里根的连任立下了汗马功劳，因而也自然获得了他自己的第二个任期。

后人给了沃尔克高度评价，巴菲特说：“70年代，国家在某种程度上失去了自信。人们普遍认为拥有土地或任何东西都比拥有美元强，改变这种想法需要有非常坚强的性格和很大的胆量。坚持住需要勇气，而沃尔克坚持住了。”

保罗·沃尔克曾经让美国摆脱了高通胀的烦恼，而他对抑制通胀的热情也延续至今。2013年5月，保罗·沃尔克对美联储既要增加就业又要抑制通胀的“双重使命”提出了批评，他认为中央银行应该缩小目标范围，聚焦在抑制通胀上。沃尔克表示，放松信贷政策的引入本意是为了击退“大萧条”，后来美联储迫于美国国会和财政部的压力，让这个政策持续了15年的时间，一直到“二战”结束之后。这也导致了此后两位数的战后通胀。之所以这么做，是因为美联储担心低利率会增加联邦债务以及拉低增长。但沃尔克认为，抑制通胀对于保障工人劳动所得至关重要，如果物价稳定，自然会有助于就业市场。

沃尔克赢得了和通货膨胀的战斗，却没有继续赢得里根的支持，在第二个任期结束之后，沃尔克被共和党人格林斯潘所取代。按照诺贝尔经济学家得主约瑟夫·斯蒂格利茨的说法，沃尔克虽然在治理通货膨胀的方法上得到了里根的认同和支持，但在面对金融机构的监管问题上却和里根总统的观点大相径庭。

沃尔克有一句深深刺痛华尔街的名言：“银行唯一有用的革新就是发明了自动取款机。”他反对对实体经济没有任何助益的金融创新，反对银行为自身利益涉足高风险的投资行为。他一直认为华尔街金融大佬们的贪婪才是金融问题的真正根源，一直倡导加强对金融机构及其业务的监管。这自然引起大佬们的不快，但金融危机的爆发再一次证明了沃尔克的先见之明。

2009年，金融危机爆发后，美国总统邀请德高望重的保罗·沃尔克重新出山，担任美国总统经济顾问委员会主席。2010年1月21日，奥巴马宣布将对美国银行业做出重大改革：禁止银行利用联邦政府承保的存款进行高风险的自营业务投资，并且反对金融业内更进一步的合并。这些建议的方案用沃尔克的名字命名，被称为“沃尔克法则”。

所谓沃尔克法则，就是要将金融机构的自营业务与商业银行业务分开来，银行想做自营业务，就不能使用客户存款和联邦政府低息贷款。美联储的会员银行以证券作为担保物，以较低的利率向美联储借款。

法则的最终版在2014年1月31日的《联邦纪事》中公布，经过数次推迟之后，最终于2015年7月21日开始实行，主要内容包括：一，禁止银行介入特定种类的证券和衍生商品期货的短期自营交易；二，对银行投资对冲基金和私募基金加以限制和管理；三，对一些活动提供豁免权，其中包括庄家相关活动、承销、风险规避型对冲基金、政府债券交易、保险公司活动以及组织管理和提供对冲基金和私募基金；四，代理客户买卖证券的做市交易、风险对冲交易可得到豁免；五，根据银行规模和经营活动制定具体细则。规模较大的银行需要制定和遵从更加具体的规则，它们的CEO需要向货币监理局证实它们的银行将合理规划，遵守法则内容。规模较小的银行需要遵守的规则更为简化。

这种断人财路的事，当然会受到华尔街的坚决反击。“沃尔克法则”最初的方案只有区区4页纸。他的初衷是想通过一个简单的法律，最大限度地阻止大型金融机构在自营交易中从事高风险的活动。然而面对华尔街的压力，奥巴马不得不妥协，经过各利益集团的游说在“沃尔克法则”中插进了五花八门的细则和例外，变成了上千页的法案，规则变得极其复杂，对金融机构的监管力度也大大缩水。

如今，华尔街已经牢牢绑架了美国经济乃至全球经济，老沃尔克虽然备受尊重，却永远也没有了顶住压力坚持自己的主张的条件。无论在美国还是中国，金融机构往往只是经济发展最大的受益者而不是支持者。

格林斯潘：伟大的船长

1987年10月，纽约股市创纪录地大跌，一开盘道琼斯指数就下跌67点，到收盘时下降了508点，全天跌幅达22.6%。但1929年的股灾和“大萧条”并没有重演。在经历了几个月的修复之后，纽约股市就恢复元气，并且一鼓作气涨了十多年。尽管任何看似相似的历史事件的背后总是有着不同时代背景的印记，并最终让事件的结果走向不同，但历史发展方向的风帆其实永远决定于关键人物在关键时刻的关键选择。

1987年10月的关键选择来自格林斯潘——刚刚上任不久的美联储主席。

格林斯潘此时还不像他后来那么家喻户晓，但他知道该怎么做。60年前，本杰明·斯特朗曾经一语中的：对付任何此类危机，你只需要开闸放水，让金钱充斥市场。事实上这正是格林斯潘所做的。

10月20日，星期二的早晨，美联储在市场上大量购买政府债券，此举直接的效果就是增加了大约120亿美元的银行储备。随之，联邦基金利率下降了0.75个点——这是一个巨大的单日下降幅度。而一旦资金流动得以恢复，市场恐慌也就很快结束了，这是自汉密尔顿成功救市以来，美国中央银行第一次成功阻止市场恐慌，而没有使其导致经济灾难。”约翰·戈登在《伟大的博弈》一书中，对格林斯潘的果断赞赏有加。“就像我们所看到的1987年的情形那样，如果监管当局密切关注事态的发展，而且采取强有力的行动的话，股市崩盘的后果并不一定是灾难性的。”格林斯潘改写了历史，并由此奠定了他执掌美联储长达20多年的良好开端。

遭遇如此重大挑战的时刻，仅仅距离格林斯潘接替沃尔克担任美联储主席两个月之后，1987年6月2日，里根总统宣布任命格林斯为新一届美联储主席。里根给格林斯潘戴上了“一个经济学家的经济学家”的高帽子，希望这位兼有实战和理论基础的华尔街人能够不辱使命。

上一任美联储主席保罗·沃尔克因为成功地领导美国经济战胜了通货膨胀而深受推崇，但其对华尔街近乎严苛的监管却不被里根所喜欢，格林斯潘被选中成为沃尔克的继任者。

1987年7月21日，在长达3个半小时的参议院任命听证会上，格林斯潘面对参议院银行委员会发布了他的施政纲领。他认为联邦储备委员会的首要工作是“实现经济稳步的、最大程度的增长，同时又不让通货膨胀的恶魔从魔瓶里冒出来”。一个星期后，参议院银行委员会以91：2的票数，通过了任命格林斯潘为联邦储备委员会主席的决议。

1926年，格林斯潘出生于纽约市一个金融世家，是家中独子。虽然在儿童时代他对音乐表现出异乎寻常的兴趣，但最终作为股票经纪人的父亲带领他进入了金融行业。1948年，他从纽约州立大学获得经济学学士学位，之后又在纽约大学继续深造获得硕士学位。1954年，格林斯潘加盟了一家纽约的咨询公司。5年后他因为自己出色的业绩获得了该公司的一半股份，并出任总裁，一干就是30年。在华尔街，格林斯潘的名声越来越响亮，成为尼克松总统的非正式顾问。

1987年9月4日，上任仅仅24天的格林斯潘宣布，将利率从5.5%提高到6%。格林斯潘之所以提高利率，是因为他看到了通货膨胀重新抬头的苗头，给市场打一剂预防针。然而“黑色星期一”的到来，让格林斯潘的决策显得不合时宜。

怎么对付这个棘手局面？经过反复思考，格林斯潘做出了可以称为他这一生中最重要的决定——开闸放水。

“联邦储备体系，本着它作为这个国家中央银行的责任，在这里宣布，它会作为一个流通货币的来源，对所有经济和金融体系提供援助。”星期二股市开盘之前50分钟，美联储发布了清晰的救市信号。

对格林斯潘来说，这是一个艰难的决定，这意味着他要自己否定掉仅仅在一个月前推行的紧缩政策，转为向市场提供充足的资金，“向市场打开了货币水龙头”。

到1987年的时候，全美国股民，也就是直接持有至少一种股票的人，已经达到4800万，占美国人口总数的20%。但总体而言，机构投资已经成为市场的主导力量，私人投资的股份仅占10%。在华尔街起决定作用的是大型基金公司和投资公司。这些机构很多都有银行贷款，危机发生后，银行一般会限制向证券公司贷款，导致其中一些公司违约，并形成连锁反应，逼迫机构投资者在非常差的时间和位置减仓，甚至砍仓，反过来再次打压指数。

10月20日星期二的早晨，美联储在市场上开始大量吃进政府债券，商业银行马上领会了格林斯潘的意图，几家银行相继宣布降低利率，信托公司也表示在任何情况下都会保证客户的资金需要。美联储的承诺也使那些在交易所挂牌的上市公司恢复了信心，开始回购自己公司的股票。到10月20日收盘，道琼斯指数上升了102.27点，10月21日比20日又回升了186.94点。市场的流动性一旦得以恢复，市场的恐慌也就很快结束了。

需要强调的是，虽然格林斯潘在关键时刻的审时度势，敢于自我否定，及时扭转货币政策，在制止危机发生中起了决定性作用，但证券市场的整体健康才是股市信心能够很快恢复的基础。

“1987年的股市危机期间，联邦政府坚决介入其中，以免股市危机演变为全国性的恐慌，这与1792年汉密尔顿的做法一脉相承。而在这两

者之间漫长的195年中，面对每一次金融危机，杰裴逊主义放任自流的思潮一直占据着上风。”约翰·戈登在《伟大的博弈》中这样写道。现在看来，格林斯潘的选择看起来天经地义，但要打破一个维持了长达195年的理念和习惯，还是需要很大的勇气和胆略的。

1987年的股灾化解之后，华尔街的牛市又持续了十多年。“道指昨天终于跨越了10000点大关。虽然10000点对投资者来说只是一种心理上的障碍，但市场活跃表现的重要意义在于它所反映的实质：美国经济前所未有的坚挺，以及美国公司统治世界经济的阶段。道指在不到4年的时间里翻了一番，从1995年11月的5000点到现在。而从1982年以来，它已经涨了9倍。”1999年3月30日的《纽约时报》这样写道。

约翰·戈登在其著名的《伟大的博弈》一书中写道：“正是证券交易委员会的有效监管，给华尔街带来了60年的稳定和巨大的繁荣，而美国得以坐享全球最大的、最有效率的证券市场所带来的巨大经济利益。”

因为在其任上关键时刻的正确选择，艾伦·格林斯潘的任期跨越了6届美国总统任期。他被称为全球“经济沙皇”，人们称他为伟大的经济学大师、预言家、魔术师……卸任两年后，金融危机爆发，不少人把其归结为格林斯潘在任期后期的失策，人们指责格林斯潘和美联储未能有效监管问题信贷，他们应该为此承担历史责任。但实事求是地说，谁能准确预料市场上还没有发生的事呢，除非他是神仙。

能够在大船即将触礁的时刻做出正确的判断，及时调整航向的船长已经堪称伟人。

第十一章
反垄断：斗争中演进

垄断：中美为啥定义不一样

在中国，官方与民间在使用“垄断”一词的时候，似乎表达的永远是互不相关的两件事。

当一位消费者怀疑运营商多收了自己手机的流量费，给车加油时发现油价又涨了，因为没有及时购电被停电的时候，他往往会愤怒地使用“垄断”一词来总结自己不快的终极理由。在市场经济是天堂、自由竞争的惯性思维推动下，“垄断”自然被当作既得利益集团榨取消费者血汗的手段。

而在由国家发改委、国家工商总局和商务部所组成的反垄断团队的战绩中，你看到的却是这样一些案例：工商总局集中组织一百多名执法人员，千里奔袭微软的4个经营场所，调查其捆绑销售浏览器的垄断行为；著名国外汽车企业和汽车配件企业因限制价格竞争被调查；绿豆经销商因为串通一起涨价被处罚；茅台、五粮液等公司因为不许经销商私自降价被罚款。

官方大张旗鼓地对这些大到汽车、小到绿豆的“垄断”行为的惩罚似乎并没有让消费者喜大普奔，反而招来了众多外国媒体和专家的质疑，认为中国为了扶持本国公司而利用反垄断刻意打压外国企业。

这种对“垄断”的大相径庭的理解，既来自中美之间社会制度、企业制度和历史发展阶段巨大的不同，也来自《中华人民共和国反垄断法》的取名、目标与美国历史上反垄断法案与实践之间的巨大差别。

那部被翻译成《谢尔曼反垄断法》的代表性法案的英文直译其实是“谢尔曼反托拉斯法”（The Sherman Antitrust Act）。托拉斯（trust）直译为“商业信托”，是指在一个行业（商品领域）中，通过生产企业间的收购、合并以及托管等形式，由一家公司兼并、包容、控股大量同行业企业来达到企业一体化目的的垄断形式。通过这种形式，托

拉斯企业可以对该行业市场实现垄断，并且通过制定企业内部统一价格等手段来使企业在市场中居于主导地位，实现利润的最大化。

历史上，“垄断”与“反垄断”的概念都来自美国。对于中国人来说，“垄断”一词的概念来自中学时代的政治经济学教科书。在列宁的论述中，资本主义发展到最高阶段，必然导致托拉斯的诞生。托拉斯抑制竞争，它的出现必将使资本主义发展陷入停滞状态，并最终终结资本主义。

而中国在2008年实施的《中华人民共和国反垄断法》并不是针对众多领域中占有垄断地位的国有企业，其立法目标更像是《反不正当竞争法》和《消费者保护法》的补充，主要用来限制企业之间的价格同盟，和企业对下游产业的控制导致的不充分市场竞争并最终损害消费者利益。所以反垄断法在中国总是搞得拧巴的原因就在这里。

反观美国，反垄断的思路与行为也和一百多年前反垄断立法时的情况大相径庭。事实上，在1984年拆分AT＆T（美国电报电话公司）之后，美国再没有发生通过对大企业的拆分来抑制垄断行为。到目前为止，这次划时代的拆分到底是对是错依然有着巨大的争论。回顾这段历史，才能真正了解美国反垄断的历史沿革和内在逻辑的变迁。

凭什么拆分AT＆T？

“随着曾经统一的贝尔系统（以AT＆T为母公司，下属众多子公司和研究所）开始作为8家独立的公司运作，美国通信业以及美国商业的一个新时代今天拉开帷幕。它对电话业以及整个国家来说都是一个前程远大、事关重大的时代。”1984年1月1日《纽约时报》的头版报道了这个石破天惊的消息。“此前，没有一家像贝尔系统这样庞大的技术密集型公司把自身拆分成多家公司，即使在20世纪初那些激烈的反对托拉斯的日子里也没有过。”

AT＆T被分拆成专营长途电话业务的新AT＆T公司，它继承了母公司的名称。在拆分之前，AT＆T几乎垄断了美国州内、州际和国际电话业务。此外，AT＆T控股的西电公司提供了几乎全部贝尔系统的设备，使电信设备生产也在AT＆T的垄断之下。

AT＆T的前身是电话发明人贝尔于1877年创建的美国贝尔电话公司。1895年，贝尔公司将其正在开发的全美范围的长途业务项目分割，建立了一家独立的公司，称为AT＆T。1899年，AT＆T整合了美国贝尔的业务和资产，成为贝尔系统的母公司。

其实贝尔系统在历史上并不是第一次面临被肢解的威胁。早在1894年，由于贝尔公司与政府所签的第二轮电话经营合同到期，贝尔电话公司已经失去了电话业务的垄断地位。在此之后，美国电信市场上曾经一度出现6000多家电话公司，但由于贝尔系统牢牢掌握着长话的控制权，这些小公司最后都摆脱不了或老老实实被收购或破产关门的结局。1913年和1949年，AT＆T曾经两度面临反托拉斯法诉讼，最后由于其强大的影响力，都一一化解。

这次，肢解AT＆T的决定同样面临众多的反对声音。《纽约时报》援引众多专家的看法，普遍不看好这次肢解行为："没有一个国家曾经下决心让竞争的力量而不是政府支持的路段，来决定诸如电话网络这样至关重要事情的未来。对于美国这个几乎从各方面看都已经拥有世界上最好电话系统的国家来说，这是一个格外大胆的方针。如果这场赌博输了，电话服务的质量将会恶化。""长期以来它一直是管理最出色的公司。你到海外去，那里的人无法理解为什么我们要拆分AT＆T。""这是美国有史以来最愚蠢的事情。"

一些专家认为，肢解贝尔系统有可能阻碍创新。"不再由电话费的缴纳者支持的贝尔实验室可能会发现其研究基金萎缩，而且工作重点会更倾向于短期产品的开发，而不是专注于长期项目。"此外，由于电话系统形成割据，它可能需要更长的时间来引入新的服务，因为需要多家公司同意，而在过去贝尔一家就可以解决这些问题。还有一些反对者认为，这将增加本地电话费的支出，因为本地电话将得不到长途电话的补贴。还有人担心竞争会导致各家公司争相降低成本，从而降低电话通话质量。

来自媒体和学者的反对和担心代表了当时经济学界的普遍看法。

拆分AT＆T的始作俑者是隶属于司法部的美国反垄断局。1974年，司法部反垄断局控告了AT＆T，声称它滥用垄断地位把竞争对手逐出设备和长途电话服务市场。这个机构的设立来源于1890年通过的《谢尔曼反托拉斯法》。这一立法通过后，并没有被实施，直到10多年后西奥多·

罗斯福总统掌权。1903年，司法部长菲兰德·C·诺克斯任命了一位助理司法部长，由助理司法部长成立了一个专门的反托拉斯办公室。1903年到1933年期间，反托拉斯事宜一直由这个办公室负责。1933年，在另一位罗斯福——富兰克林·罗斯福支持下，反托拉斯法办公室被提升为反托拉斯法局。反托拉斯法局被赋予的使命是基于谢尔曼反托拉斯法法规和准则提供指导来促进经济竞争。

反托拉斯法局并不是一个行政执法部门，这一点和中国的反垄断调查机制有本质的不同。在美国司法部反托拉斯法局的网站上，他们对自己的职能是这样描述的：反托拉斯法局通过提出刑事诉讼来检举某些违反《谢尔曼反托拉斯法》的行为，这些行为会导致巨额罚款或是牢狱之灾。除此之外，反托拉斯法局也会提起民事诉讼寻求法院判决，以此避免未来的违法行为，并且要求采取措施弥补违法行为对竞争造成的不利影响。反托拉斯法局还强调，他们同时还扮演竞争倡导者的角色，在从属于政府管制的经济板块中鼓励竞争。这些板块包括：联邦政府管制产业，例如通信、银行、农业、证券、交通、能源和国际贸易；州政府或地方政府管制产业，例如保险、住房、医疗、公共设施、职业注册、银行业一些方面和房地产。

司法部反托拉斯法局与AT＆T展开了拉锯战。最终，在巨大的压力下，AT＆T终于同意司法部反托拉斯法局将电话系统分为两部分——可以自由竞争的长话系统和天然垄断的市话业务。当时，联邦通信委员会（FCC）曾经有另外一个方案：将AT＆T分拆成几个可以同时提供市话和长话业务的公司。但反托拉斯法局否定了这个建议。在他们看来，让母公司只局限于经营长话业务，不能再经营市话业务，彻底打破了利用交叉补贴可能造成的垄断。

反托拉斯法局认为AT＆T之所以能在长话和市话市场都占据垄断地位，原因就是公司在奠定了长话市场的垄断地位后利用技术资金上的优势，采用交叉补贴的方式，用长话市场上的收入补贴市话市场上的亏损，以极低的资费在市场上竞争，迫使其他企业逐步退出了市场，进而形成在市话市场上的垄断。

19世纪八九十年代，美国经济急剧繁荣，在钢铁、铁路、石油等国民经济命脉领域，全国性的托拉斯纷纷出现。社会舆论认为，产业巨头们正在通过“托拉斯”逐步取得对美国社会包括经济和政治的全面控制权，并将最终支配美国的民主制度，颠覆美国的价值观。

1890年，参议员谢尔曼向国会提交《谢尔曼反托拉斯法》。法案规定："任何对各州之间或与外国之间贸易或商务加以限制的合同，以托拉斯等形式实施的联合或共谋，均为违法，并构成严重犯罪……""任何个人或企业单独，或与他人联合或共谋垄断，或企图垄断州际，或与外国之间进行贸易或商务的行为，即被视为严重犯罪。"

1914年，国会又通过了《联邦贸易委员会法》和《克莱顿法》，增加了消费者权益保护和禁止不正当竞争行为、限制企业合并等行为的规定，明确了垄断违法行为的范围和界定方式。至此，美国反垄断法律形成了完整体系。

一百多年来，美国反垄断法律体系最著名、最惨烈的两次肢解大企业的行为，一次是1911年，洛克菲勒标准石油公司被肢解为34个独立石油公司。一次是1984年，AT＆T被肢解成8个公司。两次肢解看似一脉相承，但如果深入分析相距70多年的历史背景，就会发现这两次肢解行为逻辑上的不同之处。

在美国，反托拉斯法运动的根源来自民众对大企业主政治侵害美国民主的恐惧，而不是出于提高商业效率、保护消费者权益的考虑。福克纳在其《美国经济史》中分析美国反托拉斯运动兴起的原因时说："这首先产生于人们继承了旧的英国普通法的观念，对于垄断有着根深蒂固的憎恶，这种憎恶无疑是由新的合并使人们生活受到损害的那些不幸事件所激起的。人们害怕国家的资源会被一些不负责任的人所控制。"

大企业和资本结合之后异乎寻常地快速崛起，成为一股历史上美国人完全没有见过的全新力量，人们普遍相信这些寡头们整天在密室中谋划各种惊天大阴谋。人们忧虑的是通过兼并形成垄断的大亨们利用手中的权力掠夺属于全民的自然资源以自肥，害怕企业间的兼并导致失业，害怕大企业利用其市场优势挤占中小企业的生存空间，害怕大企业的权利越来越多从而左右选举、控制国家。劳工和小商人，而不是普通消费者，才是反托拉斯法运动真正的群众基础。老罗斯福正是利用人们的这种恐惧心理向以标准石油为代表的托拉斯开刀的。

到了战后，由于美国社会连续多年的"大压缩"，美国社会的财富分配向平均化发展，亿万富翁的数量和掌控的财富不断缩小。家族式企业寡头在国家政治生活中权重不断降低，也就是说，当年反托拉斯运动的社会背景已经不在。

既然如此，那么为什么还是有人揪着AT＆T不放，非要肢解它而后快呢？这得从20世纪70年代美国经济陷入滞胀说起。持续的高通胀低就业、不断增加的财政赤字和来自日本等国的竞争威胁，让美国人陷入好日子不再的危机感中。美国社会开始怀疑美国的经济制度出了问题，改革才是走出泥潭的唯一出路，提高企业竞争强度才是提高效率的正道。

在这种背景下，尽管有自然垄断的理论依据罩着，但几乎独家垄断美国所有电话业务的AT＆T让人越看越不顺眼。

长期以来，即使是自由派的经济学家也承认所谓“自然垄断”的存在。按照著名经济学家萨缪尔森对各行业的自然垄断强度研究的结果：在所有行业中，自然垄断强度最高的是本地电话，其次是电力、铁路以及飞机制造业等行业，而长途电话是可以实现自由竞争的市场。

早期的自然垄断概念与资源条件的约束有关。两个城市之间没有必要修两条铁路，没有必要为各个家庭同时接入两条或者多条电线、电话线和自来水管。在工业化的初中期，重复建设提供产品无差别的铁路、电力、电信、自来水，造成了骇人听闻的浪费。所以自然垄断在相当长的时间内被定义为“一个企业能以低于两个或者更多企业的成本为整个市场供给一种物品或者劳务的行业”。所以，自然垄断行业主要集中在公共基础设施领域，如供水、供电、煤气、热力供应、电信、铁路、环境卫生设施等。

对于自然垄断理解的不同，导致了欧洲和美国在自然垄断领域里采取了完全不同的策略。在欧洲人看来，既然在某些领域中垄断可以实现最高效率，而且即使自由竞争其结果也必然是垄断，那么将自然垄断领域完全国有化，让国有企业来垄断并获得垄断利润，然后全民分享岂不是天经地义的选择？

然而，美国人由于内心深处对于政府职能边界的认识，偏偏不信这个理儿。即使在20世纪两位罗斯福总统明显驾驭着社会向左转的过程中，也没有出现国有化苗头，甚至连这种想法都没有出现过。美国人更相信如果垄断是通过公平的市场自由竞争形成的，那么就让垄断存在好了；而如果垄断是通过非法或者有违市场公平的方式取得的，那就肢解它。

此时，变得越来越主流的芝加哥学派从理论上重新阐释了《谢尔曼

反托拉斯法》理论的内在逻辑。芝加哥学派的基本观点是：《谢尔曼反托拉斯法》应该以经济效率，也就是消费者福利最大化为唯一目标。

里根上台后，任命巴克斯特为司法部反托拉斯局负责人。巴克斯特宣布《谢尔曼反托拉斯法》应当仅仅寻求促进经济效率的目的，因此其依据就是微观经济学，律师和法官们判案的依据也应当是经济学知识，而不是其他。

他的继任者更是直言不讳地说，在《谢尔曼反托拉斯法》中同时追求社会和政治性目标有违宪法精神："《谢尔曼反托拉斯法》中没有保护小商业或原子式分散工业的要求，没有要求对特定的公民群体进行财富再分配，没有要求实现其他确定的政治和社会目标。"

反托拉斯法局官员反复强调，在谢尔曼反托拉斯法案件中，里根政府的立场是公司的规模不应该成为主要关心的问题。相反，公司产生的经济效率和消费者福利将成为检验的标准。反托拉斯法局今后工作的重点也将放在价格固定、串通投标等问题上，它们是违法垄断行为的核心。美国司法部的网站上公开宣示："根据克莱顿法，政府将干预那些由审慎的经济分析表明很可能抬高消费者所支付价格的兼并。"

AT＆T为什么会被指控因为垄断抬高消费者所支付的价格呢？并不是因为其规模和市场份额，而是因为它控制了本地电话网络，在其他长话公司试图为消费者直接提供通话服务时设置障碍，为了维持它在市场上的垄断地位，阻碍互联互通，而且不允许用户使用其他公司的通信设备。

在反托拉斯法机构看来，本地电话网络具有自然垄断属性，但长途电话本来是不具有自然垄断属性的。但由于AT＆T长期以来凭借垄断地位建立不公平的市场规则，阻碍长途电话市场的自由竞争，因此必须将其长途业务与本地电话业务彻底分开，只有这样，不同规模的长途电话公司才能形成公平竞争。

针对AT＆T的反垄断调查正是在这种背景下展开的。宣称政府不干预经济的里根政府在鼓励竞争、提高效率的目标下，于1984年1月1日肢解了AT＆T。

联邦法院认为AT＆T公司不允许其他公司进入其本地电话网络，违反了《谢尔曼反托拉斯法》第2条。联邦法院的判决在一定程度上更加

有利于互联互通，间接促成了美国1996年《电信法》关于互联互通规定的诞生：主要供应商有义务在任何技术可行的网络接点提供互联互通服务。

AT＆T虽然保留了长话这一利润主要来源，但由于本地电话网络被分离，竞争优势逐渐消失。竞争迅速白热化，AT＆T的市场份额不断受到MCI和Sprint两家经营长话公司的蚕食而急速滑落，新兴电信运营商如雨后春笋般出现，通信市场出现激烈竞争。AT＆T的市场占有率从1984年的90％以上下降到几年后的50％。《谢尔曼反托拉斯法》当初设定的提高效率、降低价格的目标也被几年后的事实所验证。美国的电话通话价格到20世纪80年代末下降了40％。

事实证明，对AT＆T的肢解，的确达到了消费者福利最大化的目标。

为什么体育产业独享反托拉斯法豁免权？

世界上，体育成为支柱产业的只有一个国家——美国。据统计，目前美国的体育产业总产值高达5000亿美元，接近GDP的3%。这个数字是汽车产业的2倍，影视产业的7倍。不夸张地说，大部分美国人的业余活动主要是看电视，电视里最主要的节目内容是体育。

美国体育产业的强大，不仅依赖于美国强大的经济基础和高收入，100多年来体育产业摸索出来的一套体制、法律、规则，同样是美国体育产业长盛不衰的重要原因。而被称作美国“国球”的棒球运动，是解释美国体育产业强大的最典型案例。棒球运动为什么和反托拉斯法扯上了关系？又为什么会独享豁免权？

说来话长。棒球是美国最早流行起来的体育运动。棒球源于英国的板球，在美国逐渐发展成棒球。1839年，美国纽约州古帕斯镇举行了有史以来的首次棒球比赛。1910年非常喜欢棒球运动的时任美国总统威廉·霍华德·塔夫脱正式批准棒球运动为美国的“国球”。

19世纪中叶职业棒球运动创办之后，虽然深受人们欢迎，但老板们一直赚不到什么钱。原因是各俱乐部纷纷通过高薪挖墙脚的方式挖人，结果明星运动员赚得盆满钵满，但股东们只是赔本赚吆喝。

老板们逐渐意识到必须联合起来解决这个问题。1879年9月，棒球联盟的业主们秘密召开了一次会议，他们商议出一种防止互相高薪挖人的“保留制度”。这项制度规定，每家俱乐部可以将5名运动员定为“非卖品”，禁止交易。任何俱乐部都不得任用上了其他俱乐部“保留”名单的运动员，联盟中的俱乐部应当拒绝违反上述规定的俱乐部参加比赛。

保留制度使得俱乐部能够保证最优秀的运动员不会被别人挖走，永久性地占有运动员的劳动力。当然，不能交易的运动员自然失去了在市场上获得好价钱的机会。这项保留制度的另外一个好处是限制了那些财大气粗的俱乐部利用高薪垄断高手的行为，使整个联盟球队的水平相差不会太大，使各场比赛的胜负留有悬念。保留制度使棒球运动越发红火起来，俱乐部老板和观众都成为受益者。但队员，尤其是明星队员，却成为这一制度的受害者。

1885年棒球运动员们模仿产业工人组建了自己的工会，试图和老板们斗斗。《谢尔曼反托拉斯法》出台之后，运动员工会找到了维权的依据，以限制贸易自由行为控告棒球联盟。

尽管斗争持续了将近100年，但运动员们依然没有赢得自由身。为了保护深受国民喜欢的棒球运动的物美价廉和可持续发展，最高法院在1922年的一次官司中做出了一项司法解释：《谢尔曼反托拉斯法》，不适用于棒球。

不仅如此，那些没有获得明确豁免权的运动联盟——橄榄球、篮球、冰球等事实上也沾了光，各种限制运动员自由的制度一直没有被撼动。但时过境迁，在自由民主浪潮风起云涌的20世纪60年代，终于又有运动员立志当一回唐·吉诃德，向顽固的传统体制举起了长矛。弗拉德不想再像过去的100年那样，加入一支球队就像是成为俱乐部的奴隶，是否留在球队、被卖给哪家球队自己说了都不算。弗拉德没有成功，但把厚厚的幕墙捅开了一条裂缝。

参与此案判决的马歇尔法官对于棒球在《谢尔曼反托拉斯法》的豁免权投了反对票，他强调“无论是对棒球队员还是足球运动员、律师、医生或其他劳动者，《谢尔曼反托拉斯法》都同等重要”。

几年之后，裂缝变成豁口。1975年12月24日，《纽约时报》报道了另外一个案例，“一位劳动仲裁人于昨天做出裁决：两名投手安迪·麦

色斯密斯和戴夫·麦克奈利将不受合同限制，成为自由球手，他们可以效力于薪金更高的俱乐部。若维持这项裁决，一流球队根据合同无限期拥有球员的合法权利将被推翻。但是估计这项裁决在法庭上或球员和俱乐部共同协商时会遇到挑战，也许会有所改变。”

“我不是签署《解放黑人奴隶宣言》的亚伯拉罕·林肯，”裁决宣布后仲裁人在新闻发布会上说，“我只是履行了作为律师和仲裁人的责任。这一裁决不会使棒球运动毁于一旦。但即使俱乐部的主席们真认为是这样的话，他们也具备防止受损的能力。”

仲裁有效，但棒球对于《谢尔曼反托拉斯法》的豁免权并没有撤销。直到1998年，克林顿总统签署了《科特·福拉德法案》（Curt Flood Act），才在事实上彻底废除了棒球的豁免权。棒球以及其他美国职业运动员开始了真正意义上的自由流动。在此之前，欧洲法庭宣布，足球俱乐部不能向合同期满的球员收取转会费。引发这一判决的是著名的《博斯曼法案》（The Bosman Case）。非著名比利时球员博斯曼合同到期后想到法国踢球，但因遭到原来效力的比利时一家俱乐部的阻挠而将其告上法庭。

职业运动员获取自由身之所以经历了长达100多年的斗争，是因为俱乐部老板们找到了一个取得《谢尔曼反垄断法》豁免权看起来有些道理的理由：《谢尔曼法》第1条规定的是复数主体的“联合、合同与共谋”等集体行为。而棒球和其他体育联盟的老板们认为体育赛事不同于普通行业，联盟是单一主体，从而不受《谢尔曼反垄断法》第1条的约束。

在他们看来，职业体育联盟的使命就是维持参赛队伍的竞争平衡。如果没有这些措施，就会损害观众的利益，这一点是职业运动联盟和其他行业的根本不同之处。法律在事实上一直支持这种观点，一位法官在审理一名橄榄球运动员起诉球队的案件时说：“没有哪支全美橄榄球联盟的球队愿意看到其他球队被逐出这个产业，无论是在球场上还是在财务室里，因为如果联盟垮了，没有一支球队能活下来。”

美国对棒球的《谢尔曼反托拉斯法》豁免以及事实上延伸到其他职业体育项目中的《谢尔曼反托拉斯法》豁免，看似网开一面，有损法律的权威性，但考虑到行业的特殊性所做出的案例判罚在推动职业体育产业发展中起到了十分重要的作用。在豁免权的庇护下，各大职业体育联

盟建立起了堪称完美的商业运作模式，包括场外运作以及内部规则的制定，把商业与体育结合了起来。没有《谢尔曼反托拉斯法》的“法外开恩”，也就没有这一套体系的建立，当然也就没有当今红火的美国职业体育。

经济学家眼中的《谢尔曼反托拉斯法》

1890年通过《谢尔曼托拉斯法》以来的一百多年时间里，美国的反托拉斯行动一直在争吵中摇摆，一些案例被大多数人逐渐承认了其历史价值，还有更多的案例始终没有得到基本的共识。

其中争议最大的还是20世纪初的标准石油公司拆分案。1911年，美国最高法院判定标准石油公司具备犯有垄断罪的两个基本条件，一是企业取得了美国90%的市场份额，二是企业是通过掠夺性定价等侵略手段来获得这种垄断地位的。结果，标准石油公司被判犯有垄断罪，被拆分为33个地理区域的独立公司。

“二战”后的典型案例是1945年的美国铝业公司案。美国铝业公司在当时是美国唯一的铝锭生产厂家，1945年巡回法庭判定其犯有垄断罪。这个判决仅有的依据是其占有的市场份额过大，并且形成了超前需求的生产能力。

20世纪70年代之后，反托拉斯法的概念发生变化。所谓垂直限制、地域限制、排他性限制和捆绑销售等新的反托拉斯法概念被不断引入。所谓垂直限制，是指供应商与经销商、制造商与零售商之间通过合同来影响或维持的特定形式的一体化行为。例如供应商要求经销商以不低于一个最低价格出售商品，或者是要求经销商不能高于一个最高限价出售商品。而地域限制是指供应商给每一个特定区域的经销商授权销售产品，经销商必须按照供应商划定的地域进行销售。排他性交易顾名思义就是买卖双方签订的一个不允许第三方参与的协议行为。捆绑销售是指产品经销商把一种商品以另一种商品的出售为条件共同销售。

从美国《谢尔曼反托拉斯法》立法思路和执行手段的几十年变化来看，处在不同历史背景、经济体制和市场条件下，《谢尔曼反托拉斯法》并非一成不变的终极价值观，解决垄断对社会和经济发展带来的伤

害和阻碍才是根本目标。

在历史上，美国几次通过肢解大企业来解决垄断的问题。无论是在国内还是国际、企业学界还是媒体，对于肢解大企业以抑制垄断的巨大分歧到今天也没有弥合过。

在美国经济学界，无论是古典自由派还是新自由派的领军者，几乎都是《谢尔曼反托拉斯法》的反对者。米尔顿·弗里德曼说："我刚入行的时候，作为一个竞争的支持者，我非常支持《谢尔曼反托拉斯法》，我认为政府能够通过实施《谢尔曼反托拉斯法》来推动竞争。但多年的观察告诉我，《谢尔曼反托拉斯法》的实施并没有推动竞争，反而抑制了竞争，因为官僚总舍不得放弃调控的大权。我得出结论，《谢尔曼反托拉斯法》的害处远远大于好处，所以最好干脆废除它。"

科斯说："我被《谢尔曼反托拉斯法》烦透了……每当经济学家看到他无法解释的现象——这样或那样的商业行为——他就在垄断上找理由。而由于我们在这个领域是非常无知的，所以也就有着大量无法解释的现象，于是在垄断上找理由也就成了家常便饭。"

波斯纳的论证更是一针见血："《谢尔曼反托拉斯法》的立法者是自相矛盾的。他们似乎担心低价会对与托拉斯竞争的小企业造成伤害，也担心歧视性定价的问题，但他们还担心高价对消费者造成的伤害。然而，他们对高价的忧虑，主要是认为垄断性定价会造成财富分配不公，而不是担心垄断性定价会影响资源的有效配置和利用。既要保护竞争者免受低价的伤害，又要保证消费者免受高价的伤害，这是两个在大部分情况下都不相容的政策目标。"

美国历史上两次最大规模的《谢尔曼反托拉斯法》案例——标准石油的拆分和AT＆T的拆分印证了波纳斯的观点。拆分标准石油是因为它的垄断带来了生产效率和产品品质的提高，导致其他中小企业在竞争中无法立足纷纷破产，为了保护小企业的利益，要将其拆分。而拆分AT＆T的理由是，垄断会培养企业的惰性，影响生产效率和服务水平的提高，进而损害消费者的利益，所以要拆分。两次拆分的理由的确是南辕北辙。

中国式反垄断

中国主流经济界通常的看法是：在市场经济国家，反垄断法是维护自由竞争秩序的重要法律保障。是否颁布《反垄断法》甚至被当作一个经济体是否是市场经济的一个标志。2008年，中国匆匆推出《反垄断法》也多少受到这种观念的影响。

而实际上，除了美国，世界上没有第二个国家通过肢解大企业的方式来限制垄断，也就是说，美国式的反托拉斯法并不是市场经济的标准动作，而是一个特例。当然，由于美国的强大及其在市场经济中的优势地位，美国模式通常也会被一些经济学者尤其是发展中国家的经济学者，当作市场经济一般模式囫囵吞枣地照搬。

对中国来说，由于新中国的最初30年选择了计划经济模式，目前留存下来的垄断行业大多是国有企业。如果机械地把美国历史上错综复杂的反托拉斯历程仅仅理解为肢解具有垄断地位的大型企业，显然是教条的。

在国内反垄断法的压力来自三个方向：一是获得学院派经济学界支持的民营企业，目标是打破“玻璃门”、“弹簧门”，进入想象中的高利润垄断行业；二是获得媒体支持的消费者群体，目标是通过打破垄断实现垄断领域价格的下降和服务水平的提升；三是来自政府，目标是通过打破垄断提升国有企业的经营水平和竞争力，将反垄断变成国有企业改革的路径。

以电信业为例，从20世纪90年代末之后分分合合，形成了目前三大全业务运营商竞争的局面。从效果上看，通过相互竞争，电信资费的确不断下降，在某种意义上实现了反垄断的目标。但不得不指出的是，这种肢解式的拆分除了产生更多高级别的领导干部，并没有使企业的经营水平和企业竞争力实现大的提升，同时民营企业因为没有获得公平、透明的进入机会，也没有获得施展拳脚的机会。

如果不是简单机械地学习美国的拆分思路，而是在保留国家队的同时，放开市场让民营企业自由生长，制定公平的竞争规则，可能是更实事求是的反垄断思路。

历经十几年，于2008年颁布实施的中国《反垄断法》，完全绕开了“肢解”具有垄断地位企业的内容，应该说是明智之举，但因为采取了多头管理的模式，在实施中让外界多有规则混乱之感。对于政府来说，

从观念上摆脱美国式反托拉斯的思维惯性是当务之急。

随着科技的日益发展和市场的风云变幻，以及越来越汹涌的全球化浪潮，在全球范围内，20世纪初标准石油以及20世纪末AT＆T垄断的背景已经不再。新技术正在自然消解传统行业的自然和不自然的垄断。与其每天研究到底横着还是纵着拆分一家取得市场垄断地位的巨型企业，或者是千里奔袭封存某家企业的电脑试图找到“垂直限制”、“捆绑销售”的证据，不如制定并执行更加开放、公正、透明的市场规则，让企业自由生长。

第十二章
法律的博弈

控烟：规则下的角力

从什么时候开始，好莱坞电影里不大看到各种吞云吐雾的镜头了呢？

《魂断蓝桥》《飘》《卡萨布兰卡》那些经典电影里都充满了男主角吸烟的画面，在西部片中，斜叼在口中的一支粗大的雪茄和两支左轮手枪是西部硬汉同样重要的装备。不知不觉中，电影里的英雄不用靠吸烟来衬托他的英雄气概，这后边发生了什么呢？

“7家美国最大的烟草公司的首席执行官今天在国会作证说，他们认为香烟是不会让人上瘾的，但他们却坚持不让自己的孩子吸烟。这次听证会由有线新闻网进行了电视直播，还有大量群众坐在议会大楼的走廊里旁听，几位国会议员称这种景象标志着反吸烟情绪的一次高潮。”

《纽约时报》1994年4月15日的长篇报道似乎描绘的是一个公审画面。在中国人的记忆中，人们看到过很多人被迫在国会接受议员们羞辱的案例：时任总统比尔·克林顿因为在和白宫实习生莱温斯基的性丑闻问题上说谎；濒于破产的通用汽车总裁因为争取联邦政府援救资金；产生并试图隐瞒重大连环事故的丰田公司总裁丰田章男，等等。

尽管从20世纪50年代美国就开始走向控烟征程，但90年代中期的这次控烟力量与烟草企业的较量是整个控烟运动中最重要的一次战役，基本奠定了目前美国所实行的香烟销售、广告政策和法律的基础。

从15世纪西印度群岛的烟叶被引入弗吉尼亚开始，在长达数百年的时间里，美国一直是一个产烟大国和吸烟大国，烟草一直是联邦政府和一些州政府重要的税收来源。20世纪60年代，有超过45%的成年人常年吸烟。控烟力量和烟草利益集团经过30多年的较量，到20世纪90年代末，把这一比例降到了25%，并最终降到了目前的20%以下。

围绕着控烟过程中的多方角力显现出的美国法律和政治的游戏规则也非常有趣，令人玩味。

20世纪60年代之前，在美国普通民众中，吸烟甚至被认为是一项有利于健康的行为。19世纪后期，随着工业生产水平的提高，机制卷烟逐渐成为最流行的烟草吸食方式，卷烟的方便易得大大提升了香烟的消费量，烟草商在广告宣传上的大量投入让吸烟成为时髦、有身份的象征，成为社交场上的宠儿。无论是谈生意还是谈恋爱，相互递上一支烟，双方似乎马上就成了同道中人，距离一下被拉进。到20世纪60年代，整个美国社会成年人平均每人吸烟量超过了1000支。

实际上，从18世纪中叶开始，欧洲医学界就有人研究吸烟与健康之间的关系。不断有一些有影响力的医生撰文指出，在他们亲身经历的病例中，发现了吸烟和鼻咽癌以及肺癌之间的正相关关系。1939年，第一份关于吸烟与肺癌之间关系的科学研究报告出炉，医学界和公众开始关注吸烟和疾病之间的关系。到20世纪50年代，关于癌症与吸烟之间关系的研究也越来越多，证据越来越充分。1950年9月，两位医生在《不列颠医学杂志》上发表论文，指出吸烟和肺癌之间存在直接关联。后续又有多项研究指出吸烟和肺癌以及冠心病、血栓等多项疾病之间存在关联。1959年11月，当时的美国卫生部长伯恩尼医生在美国医学协会的刊物上撰文指出："目前掌握的证据，已经能够证明吸烟是肺癌发病率不断增加的主要诱因。"

在一个以吸烟为荣的时代，烟草行业创造了大量就业和税收，香烟制造商纷纷成为商业巨头，烟草公司大量投放广告宣传费用，众多的媒体仰仗香烟广告过日子。现在你去旧书摊上寻找20世纪五六十年代的美国画报、杂志就可以发现，香烟广告是占比最高的商品门类之一，如同这些年中国媒体上的房地产广告。这一切让香烟利益集团掌握了极高的话语权，甚至在国会也具有了非常强的游说能力。与之相比，民间的控烟力量，包括医疗研究机构和非政府组织，虽然多年坚持控烟主张，但声音十分微弱，根本无法撼动烟草利益集团。

一些组织和个人希望通过诉讼唤起民众和政府的控烟意识，他们把一些烟草商告上了法庭，指控他们销售损害消费者健康的商品。但势单力薄的个人和非政府组织哪里对付得了拥有巨大财力和社会资源的烟草公司以及他们雇用的律师和御用专家。因为拿不出吸烟危害健康的具体科学证据，所有诉讼都以烟草公司胜利而结案。

直到20世纪60年代，美国联邦政府的直接参与和积极推动才彻底改变了控烟力量的弱势地位。1962年，美国联邦卫生部长卢瑟·特里博士在肯尼迪总统的支持下宣布成立一个专家委员会来调查由吸烟引起的健康问题。这个委员会由包括烟草生产者协会、医疗专家、控烟组织等的各方代表组成，还特意聘请了一批对烟草过去没有发表过看法的专家，以保证结论的公正性。

经过长达一年多的调查，特里博士代表委员会在1964年1月发布了《美国公共卫生局局长的第一份吸烟与健康报告》，该报告警告男人吸烟可导致肺癌等疾病。结论很简单："吸烟对健康的害处很大，美国应该提出警告以及采取相应措施。"报告指出，除了大大增加肺癌发病率之外，吸烟者心脏病发病率要高70%，另外还会诱发大量的支气管炎和肺气肿。

这是历史上第一份由政府发布的证明吸烟与疾病之间因果关系的报告。证据有了，但依照美国法律体制，联邦政府并没有限制或禁止烟草交易的的权力。最后，如何控烟的难题被交给了联邦贸易委员会，这个委员会天才地从广告传播的角度找到了突破口，裁定香烟广告误导消费者，要求厂商必须在香烟广告和包装上对消费者提出吸烟有害健康的警示。

美国联邦贸易委员会是一个源于《谢尔曼反托拉斯法》和保护消费者法律的联邦机构。其工作目标主要是阻止可能给消费者带来危害的行为。当国会、行政机构或其他的独立机构，以及州和地方政府商议政策需要时，联邦贸易委员会可以通过不同的方式进行调查并进行裁定。

自1965年1月1日开始，史上划时代的控烟举措开始实施：所有香烟包装必须明显印上"注意：吸烟对健康有害，有可能导致癌症或者其他疾病引起的死亡"的字眼。对烟草公司来说，这是一个让它们极其不爽的判决。在长达几十年的时间里，香烟被烟草公司通过各种广告打造成能给男性带来男子汉气概、给女性带来性感魅力、给家庭带来其乐融融的氛围、给同事和朋友带来温情和友谊、给人生带来幸福和满足的梦幻商品。现在，大家却被要求在香烟盒上印上如此煞风景的警示，这势必直接影响香烟的销量并败坏香烟的名声。

此时，平时为市场份额打得不可开交的烟草公司众志成城，打响了香烟名誉保卫战。它们在各种媒体上发表对政府报告的质疑，并倾其人

力财力去游说国会议员。烟草公司的努力没有白费，最后，国会居然将强制印刷的警告词改为“吸烟可能有害于你的健康”。

虽然是几个字的改变，但“有可能导致癌症或其他疾病引起的死亡”改为“可能有害于你的健康”，警示作用大大降低。这一修改遭到了民间控烟组织的强烈批评，甚至《纽约时报》的社论也将1965年通过的《香烟商标广告法案》说成是“保护烟草业的经济利益的举动”。

庆幸的是，在支持控烟的议员坚持下，为该法案的翻盘埋下了一个伏笔：法案规定，联邦贸易委员会必须每年向国会报告香烟警告词的效果，国会根据效果评定调整警示词。

第二年，联邦贸易委员会如约向国会提交了控烟警示作用的报告，结论是，效果不佳。香烟警告词基本上没有起到什么作用。一是因为警告词过于温和，警告功能不够强烈，二是烟草公司在电视和广播上投入大量香烟广告，对于消费者的诱惑大大超过了香烟盒上小小两行字的警示作用。负责管理电视电台的联邦通信委员会开始采取行动，调查香烟电视和广播广告对烟民的影响。

此时，一位名叫约翰·班扎夫的年轻律师在最恰当的时间站了出来。他成立了一个名为“吸烟与健康行动”的民间组织推动控烟立法。班扎夫向媒体发表了一封公开信，指出烟草广告违反了美国广播相关法案中的“公平原则”。根据这一原则，电台、电视具有公共属性，因此在其传播的信息中必须包含多种意见，烟草广告中一味强调吸烟给人带来的享受，而没有提出损害健康的警告，是不公平的。他的诉求是，在电视广播广告中要对香烟的两种说法平均分配时间，也就是说，烟草公司要用一半的时间为自己产品做负面广告。

对联邦通信委员会说，班扎夫的出现恰逢其时，他们马上采纳了他的建议，不过网开一面，规定烟草正面广告与负面广告的比例可以是4：1。烟草工业为此将联邦政府告上法庭，最后官司打到最高法院，烟草工业的诉讼被驳回。在一条广告中先自吹再自黑，这个场面过于滑稽，面对这种让人哭笑不得的规定，烟草工业逐渐退出了广播电视。控烟力量取得了又一次重大胜利。

1994年4月14日，美国7家最大的烟草公司的首席执行官在国会被议员们质询了长达6个小时。质询的全程通过电视进行了直播。这是继

1964年美国政府发布吸烟有害健康的调查之后控烟力量的又一个里程碑。在60年代的那一轮控烟运动之后，香烟制造商被迫在烟盒上印制了“吸烟有害健康”的字样，电视和广播也不再出现香烟广告。

“这些并排坐在一张会议桌旁边的首席执行官们面临众议院能源和商业委员会健康和环境分会成员们6个小时的尖锐提问。分会中的民主党议员逼问这些经理们，他们的公司是否控制了尼古丁的含量使吸烟者上瘾。他们承认尼古丁含量能够通过改变香烟的配方来加以控制，但表示这样做是为了控制口味，而不是确保吸烟者上瘾。经理们还承认了以下事实：香烟可能引起肺癌、心脏病和其他疾病，但认为现有证据并不具说服力。这次听证会由电视直播，还有大量的群众站或坐在众议院大厦的走廊里。”

在听证会上，烟草公司的首席执行官们极力为香烟的危害辩护。他们虽然承认过量吸烟可能带来疾病，但否认香烟会使人上瘾，并坚持从来没有通过改变配方以增加人们对香烟的依赖性。

在证据面前，菲利普·莫里斯公司的首席执行官坎贝尔承认，他分别于1983年和1985年两次阻止一份研究报告的发表，这份报告表明实验室动物会习惯于通过反复压杆来获得尼古丁，这项研究对于证实上瘾是至关重要的。

面对烟草巨头们的说谎和狡辩，现场和电视机前人们的怒火不断上升。控烟的民意支持率大幅上涨。

导致烟草生产商这么狼狈地接受国会质询的直接原因是一些州的司法部长的起诉。最早向烟草商提起诉讼的是密西西比州司法部长麦克·摩尔，他代表州政府，以吸烟造成医疗支出增加为理由而提出诉讼。他的诉讼内容中强调，烟草企业在营销中隐瞒了香烟对健康的影响并诱导青少年吸烟。而州政府作为原告的直接原因是，吸烟带来了大量的健康问题，而州政府却要为这些健康问题支出费用，导致州政府的公共卫生支出不断增加。

这堪称神来之笔的控烟逻辑启发了其他各州，于是，先后有40多个州政府跟进，以烟草销售导致公共医疗费用增加为名向烟草公司提出了诉讼。司法部长们不但有逻辑，还带来了证据：1993年由吸烟引起的医疗救助支出的测算表明，该年各州可归因于吸烟导致疾病的卫生支出占

比为14.4%，1993年有129亿美元的医疗救助支出可归因于吸烟。美国总体医疗支出中可归因于吸烟的高达727亿美元。

这些研究成果为各州政府的诉讼提供了强有力的支持。结果，各州政府为此赢得了对烟草行业的诉讼，烟草行业将在25年内付给40个州3685亿美元，用于赔偿各州和吸烟者的损失，参与诉讼的州政府获得了源源不断的年度赔偿。

最终有46个州的政府与几大烟草公司达成了庭外和解方案。各烟草公司在之后的25年中付给州政府2060亿美元作为医疗赔偿费用。另外，公司还拿出一大笔资金来资助反吸烟运动。

除了经济赔偿，这一轮由各州政府发动的控烟运动还达成了以下一系列控烟成果：一，烟草产品将作为药物受到美国食品与药品监督管理局的管制。二，严禁烟草公司进行广告、赞助、政治游说等行为。三，解散了三个与烟草行业密切相关的组织：烟草研究院、室内空气研究中心和烟草研究协会，严禁烟草行业中有类似的筹建以及参与活动。四，所有参与诉讼的烟草公司公开相关文件，让公众知晓烟草行业内幕。五，设立国家公共教育基金，主要关注青少年吸烟以及预防与吸烟相关的疾病。六，限制任何针对青少年的烟草广告、营销等旨在引导青少年抽烟或多抽烟的行为。

控烟运动的一个标志性事件是，一个叫乔·卡梅尔的卡通人物被判“死刑”。1997年，雷诺烟草公司在公众的压力下宣布不再使用这个为推广骆驼牌香烟而设计的著名卡通形象，结束了9年来乔风行美国的历史。1991年12月《美国医学会杂志》发表的一项研究结果表明，这个卡通形象在孩子们中大受欢迎，明显起到了诱导少年儿童吸烟的作用。雷诺公司的决定是迫于联邦贸易委员会的判决，这个委员会以3票对2票宣布卡通人物引诱了低龄吸烟者。

尽管克林顿总统是著名的雪茄爱好者，但在控烟问题上，他的态度非常鲜明。“我们必须让乔·卡梅尔这样的烟草广告远离我们的孩子。”在乔夭折之后，克林顿总统在一项声明中这样说道。

1993年，克林顿夫妇刚入主白宫，希拉里便下令收起所有烟灰缸，在白宫禁烟。她宣称：“健康是第一财富。健康对每个人都是最重要的，我不准任何人在白宫吸烟。”她正式结束了200年来白宫可以吸烟的历

史。希拉里在白宫的禁烟引起了广泛的效仿，在公众场所吸烟被认为是一种不礼貌的行为。饭店、旅馆等公共场所都开始禁烟。到了90年代后期，在许多饭店和公共场所里吸烟已经变成非法，越来越多的公司逐渐禁止员工在办公室吸烟，职员们在办公楼外面蜷缩着身子吸烟，成为新的景观。

20世纪60年代到90年代的30多年是美国控烟运动成果最为显著的时期。除了烟草公司的顽强反抗，在信奉自由价值观的美国，民间对控烟的看法也不是一边倒，一些吸烟人士也搬出美国宪法，认为控烟阻碍了人们自由选择的权利，反对由政府主导的控烟。他们认为控烟的主张违背了美国的建国理念，在酒店和餐厅这样的地方禁烟没有道理，因为酒店和餐厅属于私人财产，而美国宪法承认和保护私人财产权，因此，在私营机构里，私人财产主有允许吸烟的自主权。

反对控烟的群体甚至举出各种例证质疑控烟的不合理之处，有人认为人们从化纤地毯接触到的有毒物质比因被动吸烟而接触到的有毒物质还要多，为什么不禁止地毯？有人举出一项调查结果，酒吧禁烟令在美国一些地方实施后，醉驾导致的车祸明显增加。其原因在于，烟民为了过烟瘾往往离开居住区域，到远处没有实施禁烟令的酒吧去，因为回家时驾驶距离更长，所以发生车祸的概率也随之升高，这也成了反对禁烟的理由之一。

但这些声音终究没有掀起多大风浪，虽然经历了漫长的时间，但总体上控烟运动节节胜利，其根本原因在于，政府主导民间参与的控烟运动始终利用法律作为和反控烟力量较量的武器。而在这个过程中，政府提供的科学证据不断影响着公众对烟草的看法。

《反海外腐败法》为什么管得这么宽？

拔出萝卜带出泥。“水门事件”让尼克松颜面扫地，成为第一位被迫辞职的美国总统。“水门事件”的另一件影响深远的副产品就是《反海外腐败法》（*Foreign Corrupt Practices Act*）。这项法律在出台几十年后对贸易和投资全球化的影响越来越深。更令人意想不到的是，这项制定时和中国八竿子打不着的美国法律，现在却成为悬在众多中国公司头上的利剑。

“美国经营海外业务的公司每年支付的代理人费、佣金和公开行贿外国官员的费用高达数亿美元。这些费用小至贿赂海关职员的5美元大至国防合同中数百万的合同回扣。”1975年5月5日发表在《纽约时报》的一篇题为“美国公司行贿成为其海外生活方式”的长篇报道是这样开头的。在几个月前，“水门事件”终于尘埃落定——这个美国历史上最不光彩的政治丑闻以尼克松下台宣告结束。美国式民主在被蒙羞之后找回了一些尊严。

“水门事件”的特别调查委员会发现，尼克松的总统连任委员会拥有一笔账外的巨额竞选经费，支付给深夜进入水门大厦窃贼的25000美元的支票及其他报酬就来自这里，这笔经费来源于一些美国公司的非法政治捐献。

这引起了美国证券交易委员会的注意。他们还发现，除了政治献金，这些涉案公司存在账外的秘密资金。在此后的两年里，证券交易委员会调查了超过90家公司的账目，他们吃惊地发现这些秘密资金通常被用作在海外为获得订单对官员的贿赂。

“显然，美国公司贿赂海外官员并没有违反美国的法律。国防部批准国防承包商支付数目‘合理’的代理费作为销售成本，并且他们在扮演武器合同中间人角色时要将这笔资金移交给五角大楼。在去年夏天向几家国防承包商联合会公布的建议备忘录中，国防部下的援助署称，出售主要系统的美国武器生产商通常将代理费的标准限制在销售价格的4%—6%之间，然而，援助署接着说，对于不太昂贵的装备，比例有时超过25%。”《纽约时报》的报道揭露了更为严重的秘密——海外贿赂不仅仅是公司行为，背后甚至有国防部推波助澜。

20世纪70年代，是中东产油国暴富的时代，也自然成为世界各发达工业国跨国公司角逐的主战场，石油美元产生的大量订单，从普通工业设备、生活产品到巨额的军火武器，都是跨国公司利润的最大增长点，也自然成为海外贿赂的重灾区。外国公司要想进入这些国家的市场，拿到大订单，通常需要通过代理人。这些代理人通常和掌握权力的王室、内阁高官有着千丝万缕的联系，有的干脆就是他们的利益代理人。

“一些中东人因此富了起来。美国官员称，就发展业务而言，中东是世界上最令人伤脑筋的地区。一本《中东的代理人费》的国防备忘录中记录到，一家美国公司的副总裁在审查了代理人费用之后决定取消中东

当地代理人之间的合同。代理人被取消之后48小时，该公司所有在当地工作的职员便被取消了工作许可。不用说，代理人迅速官复原职。”《纽约时报》的通讯中给出的这个案例揭示了跨国公司通过贿赂获取订单的不得已。如果你坚持原则，很可能不但拿不到一笔大单，甚至没有立足之地。

“要靠你的智慧在提交董事会的报告和财务报表中掩盖这种做法。不要期待公司总部对如何处理类似的情况下达指示，完全靠你自己——只要保证销售额增加。你得给重要人物及其妻子赠送礼物。你得派属下的工人在重要人物的海边别墅免费安装昂贵的家庭用品。倘若职位空缺，雇用他们的亲属或学生。当然现金会更容易解决问题。”

几十年之后，我们读到媒体的这种揭秘一点也不会觉得陌生。时至今日，跨国公司依然普遍使用这种方式，在包括中国在内的发展中国家获得订单。IBM（国际商业机器公司）中国区的内部“反腐清查”事件；化妆品公司雅芳为获取中国直销牌照的贿赂行为；中国建设银行行长张恩照收受美国金融IT公司贿赂案；足协主席谢亚龙帮助耐克成为中超联赛赞助商收受贿赂案；阿尔卡特朗讯向中国官员行贿案；德国汽车制造商戴姆勒—克莱斯勒向包括中国在内的22个国家的政府官员行贿案，不胜枚举。

毋庸讳言，不少正在不断走出去的中国公司也在使用同样的方式进入到新兴市场，成为外国政治组织和舆论抹黑中国崛起的重要论据。没有人会公开类似的行为，但人人都知道，如果不这么干，订单就很可能落到其他公司手中。对于利益驱动的跨国公司来说，通常都会默许甚至暗地里鼓励这种行为。

《纽约时报》的记者用这段意味深长的话做结尾：“证交委的一位委员说，如果不做这些事，顾客便会转向日本人、德国人或其他国家的人。我所预见的唯一反应便是，假如合同转签给日本人或者德国人，美国人便会说，你知道他们对我们提出过，但我们并未接受，因为他们要求把500万美元汇到一家瑞士银行的账户。”也就是说，在美国跨国公司的高管们看来，在海外做生意，行贿已经成为商业竞争的核心因素，如果不行贿，美国公司几乎拿不到订单。

在公众舆论的压力下，中途接替辞职的尼克松上任的福特批准组建了一个以商务部部长为主席的工作组研究应对办法，并在1977年出台了

《反海外腐败法》，禁止美国公司向外国政府公职人员行贿。无论从当时还是现在的角度来看，这都是一部既管得宽又管得严的法律。

《反海外腐败法》的严苛程度令人咋舌。它将个人或者企业企图通过向外国政府行贿，从而获取或保全自己在该国商业业务的行为认定为违法，明确规定当得知这笔钱或者其中一部分会被直接或间接提供给，或者承诺给予外国官员，从而影响到他履行官方权力，引诱外国官员做出越权行为，或包庇任何不正当优势从而获取或者保有对任何人的业务时，禁止有意通过邮件或者其他任何手段在洲际贸易中获得承诺、支付、支付承诺或者是给某人的支付授权。

《反海外腐败法》涉及的个人和企业范围非常宽泛。法案约束的主体包括根据美国证券法注册的公司和根据该法要求提交报告的包括外国公司在内的任何公司；任何依美国法律成立或主营地设在美国的法人其他企业组织；美国公民或者定居在美国的自然人，不管他们是否身在美国；在美国证券市场上发行证券及受到美国证券交易委员会监管的法人；美国境内的外国公司或自然人；美国公司或自然人授权在海外的员工或代理人；对于国外的自然人和法人，如果他们的腐败行为发生时其人身在美国，也适用于该法案。

也就是说，不管是个人还是组织，只要涉及腐败的事实中有任何一点和美国相关，都归美国管。美国调查国际足联的腐败案，依据的就是这部法律。

此外，该法案不仅规范了给国外官员、候选人或政党的不当支付，也规范了给其他任何人的支付，如果这笔支付最终形成了对官员的贿赂。这些所谓支付，不仅包括货币形式，也包括任何有价值之物。这一规定将《反海外腐败法》的适用对象扩展到在美国境内从事商业活动的外国公司和个人。此外美国的母公司将为其子公司向外国政府官员的行贿负责。

对行贿行为的认定也相当严苛。只要行贿人有谋求受贿人滥用职权，谋取利益的意图，并不要求行贿行为的目的得逞，只要提供、承诺支付或授权第三方支付金钱或任何有价值的事物，即构成违法行为。

法案确立的行贿对象是外国官员，“官员”并不仅指公务员，而是指外国政府、国际组织、代表官方身份的任何部门或机构的工作人员。皇

室成员、立法机构的成员、国有企业的官员也同样被视为“外国官员”。

《反海外腐败法》也要求在美国进行证券交易的公司遵守美国的会计条款。这些会计条款与反腐败条款一同实施，要求公司制作并保留详尽、能公允反映公司交易状况的账簿、记录和科目，设计并维持运营一套适当的内控系统。

《反海外腐败法》自然受到众多美国公司的强烈反对，也让世界各国感觉蹊跷，这一行为实在和人们之前的感受大相径庭。在人们的印象中，美国政府从来都是积极地为美国公司的海外扩张打气撑腰，可以说支持美国公司的海外扩张一度是美国全球战略的重要组成部分。那么，在没人逼迫的情况下，美国政府为什么要主动拿海外腐败开刀呢？

原因主要是以下两个方面：一是在美国人的观念中，商业贿赂损害自由竞争，而公平的自由竞争是商业繁荣、技术进步的前提，美国企业在国外通过贿赂官员来获取利益，也必然损害这些公司的竞争力，并最终损害美国的利益；二是美国公司的海外贿赂严重损害了美国作为世界警察的国际声誉，让美国在一些外交场合抬不起头来，因此为维护美国政府在国际事务中公平公正的立场，必须占领道德高地。

值得注意的是，近年来美国对于《反海外腐败法》的实施有越来越严厉的趋势，同时美国积极向其他发达国家施加压力，要求他们推出和美国类似的法律。随着执法力度的不断加大，中国众多在美上市公司的风险正不断积聚，按照《反海外腐败法》的规定，它们在这个问题上享受美国企业的同等待遇，只是因为这些企业一般规模不够大才没有被盯上，一旦其不规范的经营行为被监管当局所掌握，很可能面临灭顶之灾。德国的戴姆勒—克莱斯勒公司和西门子公司在美国受到制裁就是出于这样的原因。

2011年2月25日通过的《中华人民共和国刑法修正案（八）》，增加了有关海外贿赂的立法条款。修订后的《刑法》第一百六十四条的规定：海外行贿是刑事犯罪，将同发生在中国国内的行贿犯罪一样受到中国司法机关的惩处。但众所周知的是，即使在中国国内，对行贿犯罪通常也是从轻处理，极少有企业及企业家因为行贿受到法律的严惩。这使得法律规定很难成为这些中国公司的行为规范。而作为一个新兴的大国，中国企业正在迅速走向国际化，依靠行贿获得订单虽然在短期内能获得好的业绩，但长远的危害也是显而易见的，中国需要自己的反海外

行贿法，理由和美国完全相同。

农业转型：转基因的是与非

在转基因技术出现之前，中国人从未对某种科技产生全民层面的观点对立和激烈交锋。尽管大部分中国人对科学技术的兴趣远远不及他们对明星绯闻、娱乐八卦的热心，但对科学技术及其对自己生活的改变却始终保持张开双臂拥抱的姿态，对科学家充满了崇敬。然而，这一次局面大不相同。

在“反转派”和“挺转派”两个阵营中，分别聚集了原来政治立场不同，在网上吵翻天的专家学者、公众人物甚至普通网民。而大部分普通民众则出于对自身健康的天然关注和未知事物的天然恐惧有所保留地站在“反转派”一边。

30年前，这一幕在美国也同样上演过。

“莱斯利·格里克靠制造生物谋生。通过小心地混合试管里的溶液，他改变了某些普通细菌的基因，创造出可用于特殊任务的能力更强的种类，比如能制造胰岛素或者把垃圾转变为燃料。”1980年6月29日的《纽约时报》用一篇近5000字的长文追溯了过去几年围绕着基因重组，也就是转基因技术所经历的博弈，以及当时基因重组技术在美国迅速商业化的进展。在这段开场白中，作者用“制造生物”为噱头吸引人们的眼球。

在西方世界中，美国是一个宗教势力非常强大的国家。这和这个国家发达的科技水平以及教育普及程度完全不匹配。在欧洲，随着科技和教育的发展，社会主流人群大多远离了宗教，而这一趋势在美国并不十分明显。在基督教看来，自然万物是上帝缔造的。如果有人能够创造新的物种去“制造生物”，岂不是打乱了上帝对世界秩序的安排？

在北京中关村的一个十字路口，有一尊用铜制作的雕塑，两片看起来像胶片的东西呈螺旋状交织在一起，这就是DNA（脱氧核糖核酸）的双螺旋结构。在相当长的历史阶段里，这个双螺旋结构和原子结构被看作科学的图腾。

1953年，英国科学家沃森和克里克发现了DNA，这是现代生物学上

一个具有里程碑意义的事件，足以和达尔文的进化论相提并论。从此，生物学进入了分子生物学的时代。科学家们发现，生物的基本信息是通过DNA，也就是基因传递的。基因通过复制，把遗传信息传递给下一代，使后代出现与亲代相似的性状，也通过突变，改变着自身的特性，储存着生命孕育、生长、凋亡过程的全部信息，通过复制、转录、表达，完成生命繁衍、细胞分裂和蛋白质合成等重要生理过程。生物体的生、长、病、老、死等一切生命现象都与基因有关。它也是决定生命健康的内在因素。

如果科学家改变DNA，就可以重新控制生物体的遗传性状并制造出新的生物。到了20世纪70年代，科学家们在实验室里实现了基因的编辑重组，甚至可以让来自不同物种的基因片段进行传递，这就是转基因技术。这项技术可以将基因从一个生物体引入另一个生物体内，从而改变生物的生命特性。

“这就是被称为重组DNA的近乎神秘的技术。有了这项技术，基因就能被剪开并以新的形式重新组合起来。改变基因可以制造新药、清除垃圾或者改变农作物的特性。”《纽约时报》的报道用最通俗的语言解释了转基因技术的原理。

当科学家们在实验室中埋头苦干，在基因重组技术方面不断推进的同时，民众和公众舆论中对于转基因生物危害的担忧也开始扩散。科学家们自己也对转基因技术发展的不确定性产生了担忧。1973年，一些学者呼吁美国国家科学院调查这项新技术的危险性。随即美国国家科学院成立了一个专门委员会，召集了一组当时最为杰出的分子生物学家研讨该问题。1974年7月，委员会在著名分子生物学家伯格的带领下，在《科学》杂志上发表了一封公开信，这就是历史上著名的“伯格来信”，建议全世界的分子生物学家自愿暂停重组DNA的研究，并召开国际会议，讨论这项技术的安全性和控制其潜在风险的规则。

1976年6月，美国国立卫生研究院公布了重组DNA研究规则。规则将生物研究中的动物分为几个等级，等级越高，限制越大；按照不同等级要求，对这类重组DNA实验的设计、流程、实验室结构和实验用生物材料采取不同等级的防护措施，以减少其扩散的可能性。由于规则过于严苛，科学家们在事实上已经没有办法进行正常的研究，大多数实验室停止了对基因重组技术的研究。

之前已经跃跃欲试的不少大公司由于这项研究前途未卜，也停止了投入和赞助。“虽然有一段时间各种各样的大公司通过股权、合资和研究合同，将自己与那些小的基因公司联系在一起，但它们直到最近才制订出自己在基因工程上的发展计划。他们犹豫观望，源于社会上对重组DNA可能产生危害的狂怒态度。他们害怕这种争议导致长期不利的舆论环境和政府管制。”《纽约时报》的报道这样写到。

令科学家们未曾料到的是，他们对基因重组的谨慎和负责任的态度，被舆论和公众曲解为这项研究具有重大的隐患，一时间反对基因重组研究的声音一浪高过一浪。众多的文学和影视作品也把基因重组可能带来的可怕结果作为创作题材。恐慌开始蔓延，人们担心基因重组研究会创造出人类难以控制的怪物。与此同时，阴谋论也甚嚣尘上。广为流传的说法是，一些科学家被邪恶势力收买，要达到不可告人的恐怖目的。政客们也从中看到了争取选票的好机会，纷纷将自己打扮成反对转基因的斗士，为转基因研究设置重重障碍。

“事实上，在禁止重组DNA研究的两年中，对其危害性进行了研究，美国国立卫生研究院于1978年发布了关于重组DNA的严格准则。然而，随着试验工作的积累，并没有什么致命的菌株从哪家实验室意外逃脱，这导致这家机构大大放松了他们的准则。研究人员发现他们的研究并没有带来什么意外。”《纽约时报》的长篇报道没有用太多篇幅回顾过去几年围绕基因重组技术研究存废问题的激烈交锋。事实上，除了用事实教育大众，科学家们也都不再沉默，而是勇敢地站出来，在大众媒体发表文章，在会议上发表演讲，让大众理性认识基因重组技术危害的可控性，以及可能对医学、农业、环境保护带来的巨大改变。

经过科学界的不懈努力，美国国立卫生研究院终于在1978年底出台了新的管理条例，取消过于严苛的研究限制，结束了转基因研究长达5年的原地踏步。一直处于漩涡中心的科学家伯格用一段充满哲理又意味深长的话总结了这段历史：“我们最终赢得了公众的信任，源于那些正在参与这项工作，也最有理由为了自己的梦想而对风险置之不理的科学家们唤起的对这些实验潜在风险的注意；尽管面临前所未有的情形，科学家们自愿呼吁暂停与他们自身关系紧密的实验本身，并自愿承担责任，对这些风险进行评估和处理，这些是值得赞赏的、富有道德感的行为。”

科学最终战胜了恐惧。1980年联邦最高法院以5：4的结果裁定，通用电气的一位科学家利用基因重组技术发明的一种可降解原油的微生物

可以获取专利。这项裁定为当时还处于探索阶段的生物转基因技术的产业化扫清了道路。在此之后，转基因技术在医学和农业上的应用突飞猛进。在20年代，利用转基因技术培育的农作物开始大规模种植。公众对于转基因技术的认识也不断提高，在2012年，美国加州公众通过投票否决了对转基因食品进行标识的提案。

如今在美国，虽然反对转基因技术的声音一直存在，但基本上已经从主流人群和主流媒体中退出，作为一个言论自由国度观点多样性的标本而存在。从著名主持人崔永元专赴美国拍摄的长纪录片的采访中，我们可以真切感受到那些被当作专家采访的人的边缘状态。在美国科学界，转基因技术的存废讨论已经是翻过去的一页。

在中国，宗教信仰对于民众在转基因问题上的影响基本可以忽略不计。人们的担心来自对科学的漠不关心和对生命健康的高度关注。中国的科学界没有参与公众话题讨论的传统，科学家们不愿意因此引火烧身。但在媒体话语权普遍被缺乏科学素养的人文知识分子把持的背景下，科学界的缺席必然导致舆论的一边倒。

同时由于政府在决策上向来没有广泛的磋商和沟通机制，导致公众对政府决策程序和目的的怀疑，也在一定程度上激发了公众的怀疑意识。对于中国来说，转基因研究如果不能在舆论环境中来一次反转，必将影响中国在转基因研究上的进度，丧失这个领域潜藏的机会。

第十三章
克林顿振兴新经济

“笨蛋，问题是经济”

如果不犯生活作风错误，作为总统，克林顿肯定会获得比现在更高的历史地位。

“新总统比尔·克林顿在1993年进入白宫的时候，展现了一种雄心勃勃、豪爽、浪漫的见解，一种国家新生和复兴的希望。”《美国世纪》一书中这样写道。

来自偏远小城市的克林顿在共和党人执政12年之后，终于带着民主党人的新理念进驻白宫。克林顿赢得1992年选举胜利的最重要原因是他抓住了当时陷入低谷的美国经济，那是共和党政府的软肋。在他的竞选总部墙上贴着这样一句非常著名的标语：“笨蛋，问题是经济！”

1992年7月，竞选战全面拉开之时，克林顿在民主党全国代表大会上说：“今天我想对你们讲一讲政府能够做什么，因为我相信政府必须做得更多。”而大家都记得，在12年之前，里根说的是意思完全相反的一句话——“政府不能解决一切问题，因为政府本身就是问题”。

“政府必须做得更多”和“政府本身就是问题”，哪个更对呢？答案是：在1992年，前者对，在1980年，后者对。所有的竞选宣言，都是解决当下问题的承诺。所有的竞选者，带来的都是解决当下问题的药方。

两任共和党总统里根和老布什，搞垮了苏联，撕开了铁幕，推倒了柏林墙，打败了萨达姆，声望如日中天，却败给了来自阿肯色州小石城的前律师克林顿。在国际事务中获得的极高赞誉，却敌不过经济下行给美国选民带来的不满，他们用选票决定，换人、换党、换经济学。

“里根经济学”在现实层面没有带来经济增长的可持续性，在其执政的后几年，美国经济出现了“三高”、“三低”，即高债务赤字、高外贸逆

差、高失业率，人均GDP增速下降、制造业生产下降、经济竞争力下降。在之后老布什当政的4年，经济进一步下滑，1991年更是出现了1.2%的负增长，创下了美国战后经济增长率最低纪录。老布什的新政府不得不接受里根留给他的遗产——巨大的国债和财政赤字，所以1990年，老布什总统不得不屈从于国会的压力，同意增加税收。从1990年开始，经济下滑愈演愈烈，大量公司和个人因为债台高筑而破产，美国的中产阶级和工薪阶层越来越绝望，而老布什秉承里根的衣钵，拒绝提出任何缓解经济问题的计划。

实际上，在美国人的评价中，里根的确是个卓越的总统，但更多地体现在他的演讲才能和政治智慧上，他用漂亮的演讲成功地征服了美国人民，同时通过高超的政治智慧拖垮了作为美国最大忧患的苏联。而在经济上，里根的经济政策虽然在一段时间里取得了较高的经济增长，但好光景如昙花一现，在他执政的后期，大幅度的赤字、严重的贫富分化、储蓄贷款协会的崩溃以及工业企业的大滑坡接连而至。在里根两个任期期间，经济大起大落，各种危机频出。

里根应付财政危机的办法就是进一步缩减开支，其中包括许多资助穷人和弱势人群的社会计划，比如穷人的食品券资助资金，减少政府对低收入者的住房补贴，严格限制医疗保险和补助支出，减少学生贷款、学校午餐和其他教育开支。

历史学教授沃尔特·拉菲伯在他和同事合著的《美国世纪》中写道："里根的经济政策，尤其是1981年到1986年的税收政策严重扭曲了收入分配。在1977年，制造业公司高管的收入为工人的29倍，而到1988年则上升到93倍。全美最富裕的家庭在全美税后财富中的占比从1979年的67%增加到1988年的73%。到1990年，最富裕的250万人所拥有的财富和收入最少的一亿人的财富总和一样多。"

1981年，美国还是世界头号债权国，到了1986年，美国就突然变成了头号债务国。减税加上军费上无节制的支出，到20世纪80年代末，美国欠下了5000亿美元的外债，比这之前美国历史上所有赤字的总和还多。

艾伦·布林克里在他的鸿篇巨制《美国史》中分析："里根的同盟中包括一类人数不多但很有影响力的富人集团，凝聚这一集团的主要因素是：他们对资本主义体制的坚定信念；坚信市场经济自然会对大多数社

会问题提供最佳解决方案；坚决反对政府干预市场；依靠企业领域的健康增长和强劲发展，维护美国珍贵的价值观。里根同盟中的第二类集团人数更少，但同样具有以少胜多的影响力，这些人就是以新保守派著称的知识分子群，他们成为右翼派系多年以来梦寐以求的意见领袖的坚强后盾。”

在长时间饱受经济“滞胀”之苦之后，这两类少数人的观点成功影响了美国民众的选择。当然里根政府也不负众望，将美国经济带出了“滞胀”的泥潭。但大多数民众并没有从经济增长中获得好处，其中低收入人群甚至比过去的日子更加艰难。同时，除军工企业之外的美国企业的竞争力并没有进一步加强，反而在日本企业咄咄逼人的攻势之下节节败退。

克林顿经济学

1993年1月20日，华盛顿，克林顿宣誓成为美国第42任总统。这位汽车推销员的遗腹子，美国历史上出身最卑微的总统，在就职演讲中全面阐释了他的“美国梦”——“今天，我们一起庆祝美国复兴这个谜一样的事情。这个仪式在隆冬举行，但是我们今天在这里所说的话和展现出的新面貌，将促使春天早日到来”。

在煽情的开头之后，克林顿把话题转入他所面临的经济窘境：“在这个新的世界，千百万能够在竞争中取胜的美国人已经富裕起来，但是在大多数人工作更努力而收入却减少的时候，在还有很多人根本没有工作机会的时候，在医疗开支导致很多人倾家荡产的时候，在大大小小的企业濒临破产的时候，在奉公守法的公民受到各种犯罪威胁而丧失行动自由的时候，在千百万儿童甚至想象不出大人们许诺过的美好生活的时候——我们还没有使变革成为我们的朋友。”

克林顿所说的变革，就是用他的“克林顿经济学”取代了支配美国12年的“里根经济学”。在克林顿当政的第一年，他在国会以微弱优势通过了一项财政预算计划。这项计划包括大幅度增加美国最富阶层的税收，大幅削减政府部门的开支，大幅增加低薪阶层的退税。这标志着克林顿政府已经完全偏离了里根时代和老布什时代的经济政策。

接下来，他陆续出台各种“干预”经济的政策，包括增加政府投资，增加公共服务，为中下层人民创造就业机会，政府扶持企业的国际竞争力，对年收入超过20万美元的家庭增税，以及对百万富翁征收附加税，提高最低工资，改革医疗保险制度，允许公司员工离职后依然能够保留医疗保险，通过了《福利改革法案》，加大对穷人的资助。

克林顿实施的实际上是凯恩斯经济学思想的升级改造版，同时也兼收并蓄包括供应学派在内的其他观点，更确切地说，“克林顿经济学”并没有什么完整的理论体系，所以他也根本没有像里根那样选择一个理论来指导政策，所谓“克林顿经济学”的要义就是：根据常识，解决问题。

他干预经济的主要措施首先是平衡预算、消灭赤字、偿还国债，接着精简政府机构，缩减开支，增加税收，鼓励消费，同时通过兴办公共工程、增加基础设施建设、投资教育科技、投资环境保护来解决就业问题，在对外政策上推行积极的贸易政策，鼓励企业开拓国际市场。

克林顿的经济政策在实践中被不断地证明其有效性，甚至出现了低通货膨胀和低失业率同时出现的喜人景象，基本实现零通胀下的充分就业，按照传统的经济学理论，这种状态是不可能实现的。更为深刻的变化是增长机制的变化，技术创新成为经济发展最强劲的动力，通过技术创新，用新供应来刺激新需求，再用新需求来促进经济的持续增长。这种新的增长方式被称为“新经济”。

在克林顿执政的两届任期内，美国经济始终处于持续扩张和繁荣状态，创下了美国经济发展史上的新纪录。在此期间，GDP高速增长，通货膨胀始终处于低位，巨额财政赤字消失，失业率降到30年来的最低。更为可贵的是，美国企业利润大增，股市持续繁荣。一大批效益远远超过传统企业的高科技企业脱颖而出，高速增长如苹果、康柏、戴尔、英特尔、微软等。生物工程技术同样出现了欣欣向荣的局面，新药和新的医学治疗方法不断出现，在DNA研究和人类基因研究上也出现了重大突破。

在全美各地出现了一些区域创新中心，如加利福尼亚的硅谷、波士顿周边地区、得克萨斯的奥斯汀，以及纽约市中心都成为“新经济”时代经济繁荣的写照。

微软为什么没有被肢解？

在20世纪的美国经济史上，谁成为《谢尔曼反托拉斯法》的被告，谁就是那个时代风潮的引领者。1998年3月，创建微软的比尔·盖茨坐到了这个位置上，接受国会的反托拉斯质询。

在他之前的一百多年来，太平洋铁路、洛克菲勒石油、美洲铝业、AT＆T等声名显赫的公司领袖，都曾经接受过反托拉斯调查，最终公司都被肢解。

“在第一次向国会提供的证词中，微软公司董事长比尔·盖茨慷慨激昂地为其公司现在的经营行为进行辩护，并把微软公司描绘成美国新经济的旗手。”1998年3月4日的《纽约时报》报道了比尔·盖茨就反托拉斯调查在国会作证的内容。

“在列举了微软对产业的贡献时，盖茨夸耀说软件制造商已经为美国创造了超过200万个就业机会，1997年为美国经济贡献了1000亿美元，并以一种惊人的速度影响着技术变革。”

随着个人电脑的迅速普及和互联网的兴起，从20世纪90年代开始，比尔·盖茨成为美国新经济的头号代言人。1994年4月，40岁的比尔·盖茨第一次成为《连线》杂志的封面人物。从1995年开始，在长达近20年的时间里，比尔·盖茨连续成为《福布斯》榜世界首富。

“盖茨的立场，一种现在人们熟悉的对他个人所代表产业唱的赞歌：现在是美国高科技时代的早晨。我很自豪能成为一个仅仅25年里就给全世界带来革命性变革的产业的一分子。软件产业已经以人们能够承受的价格创造了更多新的产品和服务，创造了更多经济发展的机会，并且比历史上其他任何时候、比其他任何产业赋予了人们更大的力量。”《纽约时报》大段引用了盖茨在国会的证词原文。

创立于1976年的微软是美国信息技术的代表企业。20世纪90年代，在信息技术突飞猛进的背景下，微软迅速壮大，占据了操作系统的垄断地位，并利用与视窗系统软件捆绑销售的策略，迅速占领了刚刚兴起的互联网市场的入口。1997年10月，美国司法部指控这种捆绑违法了《谢尔曼反托拉斯法》。在经历了历时三年的调查和庭审之后，2000年11月，微软和美国司法部达成妥协。微软同意公开视窗软件的部分源代

码，使其竞争者也能够在其操作系统上编写自己的应用程序。虽然针对微软的垄断指控此后持续了很长时间，但微软最终没有像之前被起诉的那些著名企业一样被肢解。

诞生于1890年的《谢尔曼反托拉斯法》，是美国第一部授权联邦政府干预经济的法案。在这部法律颁布后的100多年时间内，《谢尔曼反托拉斯法》的理由和目的不断被修正，从最初的保证小企业的利益到后来演变成保护消费者的选择权。而针对微软的反托拉斯调查则始终围绕着微软的市场垄断行为是否抑制创新。

微软没有被肢解，来自美国社会和政府对于创新与垄断之间关系的重新认识。在要素驱动时代，人们更趋向于认为垄断抑制竞争，大企业掌控了更多的市场资源，因而会利用垄断优势遏制中小企业的发展。

而按照熊彼特的观点，创新是一项不确定的活动，除非有足够实力才敢承担创新风险，而处于垄断地位的企业恰好为企业家提供了这种风险担保。大企业所具有的资金和人力资源优势，使其可以从事那些技术先进但开发风险大的创新项目。居于垄断地位的大企业往往会具有更持久的意愿着力于新技术的研发。

众多经济学家和技术专家都参与到围绕微软垄断案的讨论中，越来越多的人认为与当年的标准石油案和AT＆T案等传统型反托拉斯案不同的是，微软在个人电脑操作系统领域形成的垄断，实际上是因为其技术领先而形成的一种自然垄断，微软的垄断地位靠的是技术创新，而不是资金实力或者控制通道。司法部首席反托拉斯经济学家鲁宾·菲尔特接受《纽约时报》记者采访时强调："我们在控告微软时就意识到，对这类案子，经济上的规则已经变了。创新，远重于价格，才是微软案的意义。"

微软因为被怀疑通过垄断抑制创新而被起诉，最终又因为没有找到抑制创新的证据而免于被肢解的命运。当创新成为经济发展最重要引擎的时候，谢尔曼反托拉斯法的天平发生了倾斜。这种观念的变化和20世纪90年代克林顿所倡导和推动的创新驱动战略密不可分。

克林顿与新经济

克林顿的宝贝女儿切尔西在克林顿卸任若干年后的一次演讲中，提

到一个现象：20年前，她爹从大学毕业时，一半的男青年想从政；她自己从大学毕业的时候，想从政的人寥寥无几，大多数人想成为高管；而现在的大学毕业生，个个都想做高科技创业，弄创投公司，发明高科技产品，改变现在，改变未来。切尔西忍住没说：其实这都是他老爹的功劳。

从1994年，也就是克林顿入主白宫后的第三年开始，美国经济增长开始加速，并在第4季度创下了自1984年下半年以来经济增长最快的纪录。谁也没想到的是，这一轮以科技创新为驱动力的增长会持续十年的时间。

克林顿发动的“新经济”攻势是这一轮经济增长的直接动力。据统计，在里根和老布什执政的1986—1990年，美国高技术部门对经济增长的贡献率为14%左右，而到了1991——1995年，其贡献率达28%以上，而1996——2000年期间，这一数字高达35%。在克林顿结束任期的时候（2001年），和高技术及信息产业相关的产业已经占到了美国GDP的40%。

克林顿在美国历史上第一次明确提出并实施了科技创新国家战略。克林顿在国家经济转型中的作用，某种程度上可以和罗斯福对美国资本主义的改造相提并论。

1992年，克林顿当选美国总统后，接连发表了《技术：经济增长的发动机》、《将技术用于美国经济增长：构筑美国经济实力的新方向》等一系列声明与报告。1994年，克林顿与副总统戈尔主编并发布了《科学与国家利益》报告。在这份被称为奠定了“克林顿时代”基础的报告中明确提出，“为了建设美国的明天，本届政府将把对科学的投资置于最优先的地位”。

报告提出了美国科技发展的五大目标：第一，在科学前沿保持领先地位；第二，加强基础研究与国家目标之间的联系；第三，促进政府、企业和大学之间的合作，以增加对基础科学和工程科学的投资，并有效利用物力、人才和财力资源；第四，为21世纪造就最好的科学家和工程师；第五，提高所有美国人的科技与文化素养。

1997年2月，克林顿将联合国提出的“以知识为基础的经济”简称为“知识经济”，这一改动迅速被全世界所接受，克林顿也顺理成章成

为“知识经济”的“版权所有人”。在其两届任期中，克林顿毫不动摇地推动美国的创新驱动。在他卸任的时候，美国彻底走出了20世纪70年代石油危机后的泥沼地带，美国经济又一次成功转型，成为世界上最典型的创新驱动经济体，将全世界所有对手远远地甩在了后面。

克林顿对于国家科技战略的实施具体而细致。他首先成立了美国国家科学技术委员会，协调联邦政府各部门和各州的科技工作。克林顿亲自任主席，成员包括副总统、国务卿、总统科技顾问和商务部长等十多位相关的内阁成员。

接着着手鼓励科技创新的立法。1993出台的《国防授权法》，指令国防部面向企业发布技术转移指南，加大对接受国防部资助的非官方研发中心的支持力度等。1995年颁布《国家技术转移与促进法》，1997年颁布《联邦技术转让商业化法》，2000年颁布《技术转移商业化法》。

人才战略也是其中重要一环。1996年出台的美国《成人教育法》规定，所有雇主每年必须支付全体员工工资总额1%以上的资金开展在职教育。修改移民政策，将给外国技术人才的每年6.5万个名额很快提高到11.5万，2001年甚至达到19.5万。

另外，对于科技创新在税收、知识产权保护、技术标准制定等方面的努力，也激发了民间持续、稳定、大量地进行科技创新研发投入。

《剑桥美国经济史》“在以知识为基础发展的时代中美国宏观经济的增长”一章中提出并回答了这样一个问题：“美国20世纪的技术变迁是否在很大程度上是由一种独特的，使其与其他工业国家完全不同的‘美国式创新体制’决定的？”作者得出的结论是：自然禀赋和制度这两个方面的因素，在肯定美国20世纪非同寻常的经济和技术发展轨道以及取得的非同寻常成果方面，都发挥着必不可少的作用，它们的影响不能也不应被分开。

克林顿时代科技创新战略的成功实施，再一次佐证了“美国式创新体制”的真实存在，以及政府在其中不可或缺的重要角色。和很多人想象中不同的是，美国的科技创新动力并不是单纯通过市场的竞争自然获得的，克林顿做到了在美国体制框架内用最正确的方式推动科技创新，并带来经济转型的成功。

来自国防部的订单

实际上，无论是半导体和计算机硬件还是计算机软件，在发展的早期，其大部分产品都是出售给联邦机构，特别是国防部。国防部的采购支出在1964—1990年的25年间增长了30多倍。

《剑桥美国经济史》中写道："在美国，一个生机勃勃的独立的软件销售业的出现，离不开有联邦政府投资所建立的、受益于研究开发体系的研究和人事架构。政府最重要的影响就是发展了一种典型的以大学为基础的研究团体的模式，这种模式促使了新观点、新产品的不断涌现。政府对研究框架广泛的资金支持，对扶持强大的民用工业也非常有用。"

和中国等其他国家促进科技企业发展的政策不同，美国联邦政府重点通过国防预算采购扶持从事科技前沿研究的科技型中小企业，并且特别注重所从事的基础技术研究和先进技术研究。通过适当的技术转移政策，国防部门开发的很多高新技术成果为工业界所吸收。同时辅以税收政策的特殊关照，美国国内税收法1986年规定，研发经费增加后，研发主体可在10年内获得该增加值20%的退税。1995年底到期后，这项政策继续适用。2000年2月，美国国会表决通过的《网络及信息技术研究法案》更是将其适用期无限期延长。

2014财年，国防部发包给小企业的合同额达530亿美元，已占国防部直接承包合同的23%。这个比例来源于1988年颁布的《商业机会发展法案》，这项法案规定国防部直接采购的合同份额中，至少有20%的优先合同必须授予小企业。1997年《小企业再授权法案》将这一数额提升至23%。

20世纪80年代，美国就出台了由国防部牵头的小企业创新研究计划，参与这项计划的还有美国农业部、商务部、教育部等11个政府部门。这项计划于1982年开始实施，30多年来，该计划对美国小企业技术创新的提高和国家创新体系的建设起到了重要的推动作用。美国小企业管理局全权负责该计划的管理与协调，国防部是该计划最大的资助者，约占各部门全部资助金额的49.38%，累计资助资金超过140亿美元。例如，由美国晶体技术公司开发的集成电路关键器件锢镓砷晶片就是这一计划直接的受益者。

为了扶持科技型创业企业的发展，美国国防部专门成立了"小企业计

划”办公室，该办公室主要负责一个名为“导师—门生计划”的扶持项目，就是协助小企业（作为门生）参与大企业（像作为导师）的主合同和分包合同。在合同执行过程中，小企业会得到大企业在技术、管理、人员培训等方面的指导，从而提高小企业的生存能力。而给小企业当“导师”是大企业获得合同的前提条件。

由美国国防部制定的《联邦采办条例国防部补充条例》，对小企业的范围和适用政策进行界定，规定了小企业合同预留及合同分包的方式，制定了与小企业管理局的法案相适应的条款，如何通过导师制更好地促进中小企业发展等问题。这些指导性的条款为国防部如何开展中小企业帮扶计划提供了法律依据和实施规程。

作为全世界范围内最大的采购机构实体，美国国防部每年购买价值3500亿美元的货物或服务，占用65%以上的联邦预算。国防部每年采购规模之大，影响之广，足以让政府在政策制定时考虑这些采购支出的方式及其所产生的经济社会效益。在国防采购体系中，还体现了充分的“容错”机制。那些获得了先期订单但最终失败的项目，将由国防部支付其研发成本。

2007年，国防部还出台了协助小企业以团队形式竞标的指导手册，鼓励小企业可以通过合并合同和捆绑合同的形式，组成联合团队竞标国防部的项目，以增强竞争力。合并合同和捆绑合同是专门针对那些一两个小企业无法承担的项目，它们可以组成联合团队参与竞争那些分工复杂或者前期资金投入大的项目。

在研究克林顿时代“新经济”为何崛起的原因的时候，很多人认为硅谷的风险投资机制是美国科技水平和高科技产业持续领先的根本原因。的确，世界上最大的100家高技术公司中大约20%在这里安家落户。但实际上，很多创业型科技企业的第一笔订单就来自国防部，没有国防部的这些订单，很多企业在天使资金花完之后就不会再有新的资金跟进，凡专业研究美国科技体制的学者几乎都认为，国防部采购在其中起到了巨大的引导和推动作用。

首次飞机越洋商业飞行并没有引起巨大轰动的一个重要原因是，在20世纪30年代末的美国，飞机早已经不是什么稀罕玩意儿。在1919—1938年的20年间，美国共生产了39325架飞机，其中2/3以上是民用飞机。

在美国政府鼓励私人投资民航的政策下，政府对航空邮政进行补贴，生产货运飞机拿到补贴的飞机制造商纷纷开发新型客机。道格拉斯、波音、洛克希德、福特等公司纷纷研制大载客量、高速度和更舒适的客运飞机。飞机在商用领域的快速推广使美国的飞机科研与生产水平迅速达到世界领先水平。在一定程度上，飞机制造水平决定了“二战”的胜败，当太平洋战争爆发，美国不可避免地全面卷入战争后，美国似乎在一夜之间成为世界军事飞机的制造大国。

在福特公司建于底特律郊区的威罗朗工厂，每年可以生产4000架B24型重型轰炸机。人们不太了解的是，福特曾经一度是和波音齐名的飞机制造商，它生产的商用小型飞机现在还被美国的一些飞行俱乐部所拥有，每年进行不少次的正常飞行。

而当时的波音公司，同样是一个生产民用客机的公司。为适应战争需要，波音公司迅速转型为军用飞机的制造商。“二战”期间，波音生产了数万架B-17、B-29战略轰炸机。战后，波音公司的发展方向仍是大型轰炸机，并经历了从活塞式到喷气式的转变。1947年后期，研制成功了B-47喷气式轰炸机。1952年4月，波音公司在B-47的基础上成功研制了B-52重型轰炸机。

“二战”结束后，公司订单不断减少，波音决定将军用喷气轰炸机的技术用于民用客机的研制。1955年7月，波音公司得到美国政府的许可，在军用轰炸机的基础上开发民用客机波音707，于1957年12月20日首飞成功，成为经典的商业机型。由于使用军用加油机的生产线，波音707成本较低，打破了道格拉斯公司对民用客机市场几十年的垄断。现在的波音，除生产世界上一半的民航客机之外，依然是美国最重要的军用飞机提供商。

“冷战”时期，美苏两国都研制出了技术水平看似可以匹敌的军用飞机，苏联也曾经是世界上除美欧之外，第三个可以生产大型商用客机的国家。但僵化的军工生产体制并不能让军用技术自然地与民用飞机接轨，当然也不可能有民用飞机生产企业的技术储备用于军用飞机。现在继承了苏联航空工业体系的俄罗斯，大型民用客机已经全面退出市场，一度旗鼓相当的军用飞机的水平也大大衰落。

而在美国，1995年10月公布的《国家安全战略》，充分肯定发展军民两用技术是保持美国军事技术优势、振兴美国经济和增强美国产品国

防竞争力的重要措施。2000年，美国国防科学委员会要求各军种50%的研究、管理和技术人员参与私人部门、民间非赢利单位和研究院所的工作，以吸引高素质人才和民间科技力量为军工服务。

值得庆幸的是，中国已经提出了军用装备生产“寓军于民”的战略思想。但至少目前我们看到的是，大型商用客机研发一定程度上依然在走军用飞机开发的老路，新的大飞机公司横空出世，独立运行，而不是将传统军工生产企业直接改造成亦军亦民的企业，真正走上“寓军于民”的道路。美国过去100年中飞机的发展历程不足以成为中国大飞机梦的他山之石吗？

虽然当今世界的基础科学研究很多依赖国家的投入和政府科研机构，众多的科学突破也来自政府资助的科研机构和大学，但在发达国家，私营公司的投入早已成为科学研究甚至基础科学研究的主要力量。以杜邦为例，每年在研究和开发上的投入高达10多亿美元，在生命科学领域的投资已经超过数百亿美元。

公司能够投入大量的财力和人力用于科学研究，而不仅仅局限于产品开发，一方面在于企业家的雄心和眼光，另一方面也在于国家对知识产权的保护。有了完备的知识产权保护的法律环境，企业才会有动力在看不清实际效益的时候花费巨额投资用于科学研究。

现在的中国，在工程技术上通过引进消化和自主研发，已经具备了相当的能力，但放眼人类文明史，真正拿得出手的基础科学研究几乎是空白，让我们这个拥有古老文明国家的国民汗颜。一直以来，政府的巨额投资都依照集中力量办大事的思路投向了政府和大学的科研机构，事实证明，在目前的竞争条件下这已经不是最有效的办法。当然，直接靠政府拨款资助也不是最好的办法。

发达国家的实践证明，向私营企业开放所有领域，尤其是军事领域，是刺激公司向科学研究长期投入的最有效路径。苏联的举国体制虽然在部分与军事相关的科学领域有所突破，但由于没有产业链条的支撑，也终于逃脱不了昙花一现的结果。在当下的中国，私营公司的业务被玻璃天花板和弹簧门局限在民用消费品领域，它们怎么可能脱离实用技术的轨道向基础科学领域迈进呢？只有当产权关系清晰、治理结构合理的私营公司进入到科学研究领域的时候，科学的春天才可能真正到来。

第十四章
中国企业转型进行时

从速度到创新——中国企业的升级之路

在中国经济上一轮的发展高潮中，众多的中国企业尤其是大中型企业基本以追求产能和规模为经营目标，导致以钢铁、有色金属、煤炭、建材、装备制造等为代表的行业产生巨大过剩产能。如今这些企业转型压力不断增大，效益大幅下滑，甚至需要大批裁减员工。

在过去的20多年时间里，无论是国企还是私企，中国企业都已经习惯于用产值和市场占有率论英雄。在中国结束以高速为第一特征的发展历程之后，现在必须进入以创新为第一特征的发展阶段。这正是后期工业化和中期工业化过程的最大不同。

对于企业家或者管理者来说，他们最需要改变的是将对企业产值和利润方面的追求，调整为对研发投入、科技创新产值占比、企业海外竞争力等多方面更精准的目标，引导企业向创新型现代企业转型。第二是要建立对创新的容错机制，允许员工在创新方面的失败和由此产生的损失，鼓励科研工作者大胆试错。第三是培养和引进技术人才，给重要岗位上的特殊人才以更具市场竞争力的薪酬，把过去对薪酬单纯向管理岗位倾斜转变为同时向技术岗位倾斜。

从酚醛塑料到尼龙，从阿司匹林到晶体管，从无线电到电灯，据统计，被经济学家认为改变了人类生活的160种主要创新中，80%以上都是由企业完成的。虽然当今世界的基础科学研究很多依赖国家的投入和政府科研机构，众多的科学突破也来自政府资助的科研机构和大学，但在发达国家，企业的投入早已成为科学研究甚至基础科学研究的主要力量。以杜邦为例，每年在研究和开发上的投入高达10多亿美元。在生命科学领域的投资已经超过数百亿美元。

迄今为止，中国公司对于世界原创性发明的贡献依然处于可以忽略不计的状态。虽然华为等民营公司已经在商用创新上取得了不错的成

绩，但在大部分领域，尤其是传统工业领域，国有企业创新和发明方面的潜力比民营企业更具优势。如何通过供给侧结构性改革，催生出一大批人数越来越少、创新能力越来越强的大型企业，应该成为国有企业改革的一个最重要的考量因素。

对于更大数量的民营中小型企业来说，秉承“工匠精神”锐意创新，在细分领域获得核心竞争力是他们存在和发展的不二法则。一位企业家在财经记者曹顺妮的《工匠精神：开启精造时代》一书的序言中使用了这样的标题——“捷径是最大的弯路”，我认为这句话是对“工匠精神”最传神的诠释。在过去二三十年的超高速发展之后，我们猛然意识到“工匠精神”所代表的一丝不苟、精益求精、追求完美的劲头正是被我们常年冷落的价值观。

“工匠精神”是诞生在工业化之前最优秀的手工业者身上的一种信念和习惯。作为自雇职业者，他们终生为自己打工，技术上也没有太多改进空间，于是，一丝不苟地做出最完美的产品，就成为他们达成从养家糊口到自我实现全部目标的最佳路径。

进入工业化时代，工人成为被雇佣者，机器完成了绝大部分的工作，标准化、高速度、高效率、高性价比成为企业的追求，“工匠精神”自然沦为不合时宜的代名词。然而在制造业高歌猛进的初级发展阶段之后，人们发现，很多一度绝顶聪明又身段柔软的企业家们，经营的企业生产的产品除了价格低廉没有独家的核心竞争力，因此在他们一直依靠的机遇不再的时候，很快就败下阵来。

而另外一些心无旁骛看似有些笨拙的企业家们，绝不轻言转型，而是不断升级，在失去很多看似诱人的机会之后，居然后来居上，成为行业的佼佼者。这种被带入到现代企业经营层面，来自手工业时代优秀匠人们的价值取向和做事习惯就是“工匠精神”。在工业化时代，“工匠精神”不应再被解读为“工匠的精神”，它的主体应当是企业而不是企业中的技术工人。

在中国的机电制造领域，不少为整机提供零配件的中小型企业普遍具有这种“工匠精神”的特质。他们中的佼佼者被业内称为“小龙头”企业，或“细分行业龙头企业”。

我刚刚参观过的威海天润曲轴有限公司就是一家典型的“小龙头”企

业。从公司名字上就可以强烈感受到这家公司产品的“单调”——这家年产值近30亿元的公司，用了三十多年的时间，公司产品终于从一个扩展到两个——曲轴及连杆，目前这家企业生产的曲轴为包括戴姆勒、康明斯等全球最著名的柴油汽车发动机提供曲轴、连杆产品，占据了国内柴油汽车外包量的60%。加上出口，在全球排名第三。

2013年天润与山东理工大学联合开发的“高强度韧性球墨铸铁曲轴”项目荣获国家科技进步二等奖，这是汽车配件行业有史以来第一个国家科技进步奖。68岁的董事长邢云波和我认识的不少同一年代的企业家一样，几乎总是公司里最早到岗的员工。他对我说，“我这辈子，就干了曲轴一件事”，言语中既有缺憾也有自豪。他说天润唯一的一次“出轨”就是把腾出来的旧厂区搞了点房地产开发，“毕竟是外行，干的自己不满意，我有点后悔”。从此收手，一心一意“轴下去”。

有趣的是，在和总经理徐承飞交谈的时候，他也说了同样的话，用同样的语气，但他们是两代人，据说现在已经有“轴三代”开始挑大梁了。三代人难道还搞不出一根优秀的曲轴？我不信。

现在人们一说起“工匠精神”就举日本的例子，似乎中国不存在这样的企业。在我看来，重要的原因是媒体过多地在关注那些快速崛起的“独角兽”，而没人去报道和挖掘类似天润曲轴这种“小龙头”。实际上，据我了解，至少在汽车配件领域，类似的企业成群结队。和那些总是在风口浪尖的制造企业不同的是，这些企业没有把“做大做强”作为企业发展的终极目标，“做精做久”才是他们奋斗的方向。

看过一个日本的电视节目，一家公司宣称制造出了世界上最硬的金属，任何钻头都钻不透。这激起了钻头从业者们的斗志，他们研制出了能够钻透这种金属的钻头，接着，不甘示弱的金属制造商们又研制出了更硬的金属。这个现代版“矛与盾”故事的结果是，钻头企业获得了最终的胜利。胜利的原因是他们跳出了金属钻头的思维惯性，研发出了砂质黏合钻头，利用金属摩擦受热强度变低的原理，钻透了最硬的金属。这个视频看得人有些动容，凡看过的，相信没有人不为日本人的“工匠精神”所折服。

看来，在“工匠精神”上与日本的差距不只是在制造领域，还在电视节目上。在现代制造业中，“工匠精神”和“创新精神”居然可以是一个硬币的两面。

制造业能否凤凰涅槃？

中国制造业处在尴尬的境地。一方面它没有像矿业、钢铁行业那样陷入泥沼，同时也没有像新型服务业那样充满生机和各种想象空间。

一个不得不面对的事实是："中国制造"的成本优势正在或已经丧失。众多消费类轻纺和电子产品的制造商正在沿袭近几十年来形成的全球化规律，向劳动力成本更低的发展中国家转移。每次出国，我都喜欢在商场里翻检商品的标签，寻找"MADE IN CHINA"这几个亲切的字母，近几年在美国、英国、法国等发达国家的商场里，我找到的产品产地标签，发现越来越多国家的名字很少听过——孟加拉国、哥斯达黎加、厄瓜多尔、摩尔多瓦。另一个方面的威胁是，美国等发达国家重新认识到制造业的重要价值，鼓励和支持本国制造业的发展，部分制造业开始回流本土。

在普通消费品领域中国制造早已是当之无愧的世界第一，但在非消费品制造领域，除了一些低附加值的产品，如汽车配件、工程机械、造船等行业，中国制造的亮点乏善可陈，仅高铁等少数领域有了一些竞争力。作为制造业强国的标志，中国在高精度工作母机制造、精密仪器制造、高精度零件制造、新材料、新能源设备制造等领域才刚刚开始发力。

中国制造的上半场比赛打得很漂亮，但下半场比赛的难度要大得多。把经济转型的期望都放在发展现代服务业和高科技带来的新业态上既不不现实也不可能。国家安全、经济发展、就业等各种因素都要求中国在高端制造业上有所作为，这是一场硬仗，是中国从肥大到强大的必经之路。

一场制造业领域的巨大变革正在袭来，给遭遇两面夹击的中国制造业带来了全新的机遇。在焦虑的同时，新刷出的崭新起跑线给中国制造业带来的是悸动和亢奋。这就是或被称作"工业4.0"或被称作"第四次工业革命"或被称作"两化融合"的一场新的工业革命。

2013年4月德国发布的名为"保障德国制造的未来：关于实施工业4.0战略的建议"报告中，将蒸汽机时代定义为工业1.0，将20世纪初出现的工业电气化称为工业2.0，将20世纪70年代自动化、大规模生产定义为工业3.0，而随着信息技术与工业技术的高度融合，将制造领域形成的

资源、信息、物品和人相互关联的“虚拟网络与实体物理系统”定义为工业4.0。

举一个在央视财经频道《央视财经评论》播出的一个案例：在广州华南理工大学的创业岛里，一个叫作私人裁缝的创业项目受到大家的追捧。在家里的普通电脑前，通过智能裁缝，定制平台，消费者只需注册一个账号，就可以在网上完成服装体型采集、版形预选、图案配饰、色彩搭配等DIY设计，轻敲键盘就能通过网上虚拟试衣系统视频扫描量体，在电脑上形成身高、体型等三维数据画面，然后可以从平台上提供的大量面料、色彩、图案、款式中进行选择，虚拟展示服饰穿着效果，并确认最满意的效果，系统将数据传输到互联网的生产设备上，马上进行生产，72小时内，就可以在家中坐等收获，让传统的服装手工制作变成智能化的生产。

虽然这只是一个工业4.0的最初级应用，但我们从中足以看到中国本土企业在传统制造业改造上的希望。《中国制造2025》是升级版的中国制造，也是中国版的工业4.0。作为新兴工业国家的中国，要后来居上，实现跨越发展，发展方式必然是一个“并联式”的过程，也就是工业2.0、3.0、4.0同步发展。

在工业3.0时代，制造业的竞争力来自大企业的高额技术、设计投入和全球化的大规模经营、标准化制造所产生的品牌效应。而在工业4.0时代，变革将发生在从生产到销售的每个环节，将带来企业生产、经营、管理模式的全面变革。工业4.0将更趋向于生产的分散化，目标是建立高度的个性化和数字化产品与服务的新模式。

在新的生产模式下，本土市场、服务精神、互联网的普及程度等因素的权重将提升，而中国企业的后发优势在新的竞争环境下的优势将进一步凸显。大众创新、万众创业的热潮加上中国已有的工业化和信息化基础，在工业4.0时代逼近的时刻，中国制造业应该从困顿焦虑中看到机遇。

制造业会转移出中国吗？

从表象上看，随着中国劳动力价格的攀升，制造业尤其是低端制造

业向劳动力价格更低的国家和地区转移的过程正在发生。一些轻纺产品撤离中国的迹象十分明显，例如越南已经超过中国成为耐克最大生产基地。

过去的几十年，发达国家不断向劳动力成本更低的发展中国家转移制造业。先是轻纺工业、之后是电子工业，重化工业和装备制造业，造成了产业空心化，美国尤其明显。但一场金融危机让发达国家醒过味来，没有制造业的支撑，只靠服务业很难保持经济的可持续发展。吸引制造业回归成为新的国策。奥巴马在国情咨文中反复强调，为了让美国经济“基业长青”，美国必须重振制造业，鼓励企业家把制造业工作岗位重新带回美国。同时日本也试图出台激励措施避免产业空心化带来的一系列经济和社会问题。

但现实的情况是，重振制造业对发达国家来说恐怕是覆水难收。中国已经在制造业领域占据了极佳的位置，成为为全球制造业提供最理想环境的国家。在我主持过的一个制造业主题的论坛上，参加讨论的有来自中、美、德、日制造业世界四强的企业家。我向他们提出的问题是：是否打算将部分制造基地转移到劳动力成本更低的发展中国家或者发达国家，没有一个人举手。

我接下来的提问是他们有没有计划在中国增加更多的投资，或者设置更多的工厂的打算。结果所有的人都举起了手。他们当中既有生产多种机电产品的西门子公司、生产机械通用标准件轴承的美国铁姆肯公司、生产汽车喷漆和检测设备的德国杜尔公司、生产化工产品和材料的日本三菱化学公司，以及被吉利收购的沃尔沃汽车集团和典型的本土企业沈阳机床集团，涵盖范围非常广泛，都是典型的高端制造业公司。

统计数据也表明，在制造业尤其是高端制造业领域，所谓转移或者回流的趋势并不明显。据中国美国商会调查，超过七成的在华美国企业仍将中国视为企业短期投资方面优先考虑的全球三大目的地之一；日本国际协力银行的《日本制造业企业海外业务发展调查报告》显示，日本制造业企业对中期有潜力业务发展所在国的选择，中国仍位于第一名；中国欧盟商会《商业信心调查》亦显示，表示在中国有重大投资计划的受访欧盟企业数目在稳定增长。

劳动力成本的升高固然是企业投资需要考虑的因素之一。但在高端制造领域，这并不是决定投资的主要因素。虽然近年来中国劳动力成本

提高迅速，但综合来看，劳动力成本大体只占总产值的10%左右。与此同时中国的蓝领工人和工程师的性价比要远高于大部分发展中国家和发达国家。沃尔沃集团中国区总裁童志远认为，尤其是中国的工程师水平，如果跟德国、欧洲、美国比，优势明显。

在我看来，中国之所以在制造业上有这么快的提升，一方面是像大家普遍看到的那样，中国有大量廉价的、敬业的蓝领工人。另外一方面，被长期忽略的事实是中国庞大的高素质工程师资源，这是全世界其他发展中国家所完全不具备的，这是中国制造业竞争力非常重要的元素。从20世纪50年代开始，中国普遍推行苏联式的高等教育，开设了大量的工科院校，培养了大批机械、化工、电子等高素质的工程师队伍，这在其他发展中国家是很难见到的。据统计，近年来中国授予的近一半大学第一学位在科学与工程领域，美国这一比例只有33%。全球科学与工程领域的大学第一学位授予总量约为640万，其中23.4%在中国，欧盟占12%，美国只占9%。

当世界制造业中心向中国转移之后，这些工程师迅速和发达国家的技术对接，消化吸收外国技术的速度十分惊人。中国高铁是这一现象的典型案例。中国工程师和技术工人在几年内就全面消化、吸收了来自世界三个国家的高铁技术，并在此基础上形成再创新的能力，这在其他国家是难以想象的。

除了劳动力因素，物流商业环境、基础配套设施、税收商务环境，以及本土市场潜力等都是企业需要综合考虑的因素，而中国在这些方面依然具有显著优势。同时，中国辽阔的国土和区域间经济发展的不平衡给产业梯度转移提供了空间，制造业可以从东部转移到中部和西部而不需要转移出国门；在中西部提供生产要素的同时，东部又提供了市场需求，这种综合优势是其他国家无法比拟的。

另外，以互联网为代表的信息技术的巨大变量，很可能颠覆之前几十年世界制造业转移的基本路径。沈阳机床董事长关锡友认为过去制造业的转移，一个是按照成本，哪儿成本低向哪儿去，另一个是面向市场，市场在哪儿企业向哪儿去。在互联网条件下的全球化新趋势和以前相比有一个本质的差别。随着信息更透明，信息的传递更快捷，通过信息化给客户提供更好的服务。因此，企业更可能留在综合优势明显的地方。人工成本低未必会成为企业选择最重要的因素。

中国在劳动力、市场容量、投资环境方面的独特优势，以及信息技术的不断推进，过去几十年世界制造业随劳动力成本的提升而进行全球化转移的发展模式很有可能在中国画上句号。

中国企业海外投资的风险

2013年，一本《中国买下世界》的畅销书引起全球关注。这本由毕业于哈佛大学肯尼迪政治学院的独立撰稿人丹碧纱·莫尤撰写的著作详尽分析了中国在全球范围内布局资源获取的现状，以及由此对全世界的现在和未来在政治、经济和社会造成的深远影响。

书中提到，中国在2005—2011年之间已经执行了超过350项、总值超过4000亿美元的海外直接投资。这些投资大多流向了石油、矿产、耕地等方向，中国已经成为全球大宗商品需求的最大推动者。

“在现金为王的时代，中国携庞大的外汇储备、政府管控、环环相扣的复杂策略，以及坚定的决心，在资源战中胜出，形成了买方垄断的庞大态势。更甚的是，中国借此建立国际人脉、对外输出中国制造的廉价商品与劳动力，既维持了其经济高速增长、降低失业率，又摇身成为落后和经济困难国家的救世主，而如欧洲、日本、美国等发达国家，明明身为资源战中的竞争者，却也因为相互微妙难解的依存关系，再也无法解脱。”莫尤女士的分析虽然充满了对中国崛起从而导致全球大宗产品供需失衡的忧虑，但心平气和地说，她说的是实话。

中国虽然幅员辽阔，但和13亿大宗商品消耗不断提高的人口总数来比，几乎在所有资源性产品上都存在着国内产量不断增长和总需求缺口不断扩大同时存在的局面。一般而言，在人均GDP小于3000美元的工业化初期，资源性大宗商品需求将出现较快增长，人均GDP在3000—10000美元的工业化中期，资源性大宗商品的消费强度将进一步增大，进入此类商品的高消费阶段，在人均GDP大于10000美元的工业化后期，资源性大宗商品的消耗增长呈下降态势。而中国目前正好处于此类需求最旺盛的时期。

2011年中国石油的自给率为43.5%，铁矿石自给率为40%左右，有色金属中，铜原料的自给率仅为24%，铝原料自给率为41%，铅原料自

给率为68%，而且自给率都在不断缩小。即使是保持十连增的粮食自给率也降到了90%以下，也就是说有一亿多人的粮食需要进口，以至于李克强总理在政府工作报告中疾呼：要把饭碗牢牢端在自己手里。

2012年12月7日，加拿大政府批准了中海油以151亿美元收购加拿大尼克森石油天然气公司的收购案，创下了中国企业海外并购最大标的新纪录，在经历了美国、澳大利亚等发达国家对中国企业收购其资源性企业多起否决之后，中国公司终于迎来了一项来之不易的斩获。但以此案例并不能说明中国企业收购海外资源性企业今后将一帆风顺。

由于中国对资源性大宗商品日渐严重的依赖，越来越多的中国企业包括中小民营企业都加入到了海外并购的行列中。在央企大规模收购受到外国政府越来越多的警惕之后，民营中小企业的游击队式收购在总量不断扩大之后，必然也会面临被关注并进一步被监管的局面。

具有丰富海外投资经验的中国有色金属建设股份有限公司总经理王宏前将中国企业购并海外资源性企业面临的风险总结为以下几个方面：一是政治风险，也就是东道国的政治动荡可能导致的政策风险和政局稳定性风险，例如中国企业在乌克兰承包种植大面积农田的合同正在遭遇此风险；二是社会风险，一些中国企业在海外资源性投资中过于追求经济效益，而忽视社会责任，导致和当地民众或者利益集团之间的关系紧张；三是商务和财务风险，资源性投资金额巨大、资金回报周期长，可能面临着通货膨胀风险、汇率和利率风险等；四是经济风险，由于宏观经济走势及其波动给企业经营带来的风险；五是法律风险，企业在海外投资的先期由于对当地法律的疏忽或者侥幸回避的态度，以及国外法律调整所带来的经营方面的风险。这其中，风险最大的是法律风险。

以三一重工子公司收购美国风力发电厂为例。业以完成所有收购程序之后，被美国外国投资委员会以违反《外国投资和国家安全法》为名，经总统奥巴马宣布投资无效，拆除所有已经安装的风力发电设备。

美国的《外国投资和国家安全法》可以说是为了保护美国利益设置重重陷阱的法律。它要求外国收购人在收购某美国公司之前可以自觉自愿地将其收购意向通知设在财政部由多个部门组成的外国投资委员会，让其审阅并决定该收购是否会影响美国“国家安全”。这个委员会经过30天的审核之后，如果觉得有必要会进行45天的调查，看收购企业是否被外国政府控制或是否威胁美国国家安全。而“国家安全”包括的范围很

广：关键基础设施、重要能源资产、重要技术、对关键资源和物质的长期需求、外国投资者是谁并且它在武器扩散和其他方面的纪录，以及美国反恐政策等等。审查的结果是，三一重工的风电项目因为靠近海军军事基地而被判定威胁美国国家安全。在所有的资源性投资中都不可避免地要牵涉到大面积的土地，而该片土地是否临近军事基地，投资人很难判断。三一重工为了避免麻烦，没有主动申报此次收购，但还是被发现并予以否决。

其他国家在国土安全方面的考虑可能没有美国那样周密，但越来越多的国家开始在有关国土的投资中设限。例如新西兰政府去年出台了新的法律，要求超过5公顷的土地购买需经政府批准并应考虑“经济利益”是否得到保障。澳大利亚目前的法律仅要求外国投资者在采购成本超过2.31亿澳元时需获得联邦政府的批准。巴西也宣布法令将单一外国人或者外国公司购买土地的数量限定为不超过5000公顷。根据这项法令，所有由外国人或外国公司控制的巴西企业必须每个季度将所拥有的土地数量向当地政府申报，由外国人或外国公司控制的土地规模不得超过所在市镇土地总面积的25%。

面对越来越严苛的法律，众多走出去进行资源性投资的中国企业将不断面临法律上的两难选择，如实申报或者暗度陈仓都将面临风险。在法律风险上如果不能引起足够重视，采取最恰当的路径和方法，事必产生现实或潜在的风险。

中国企业国际化的几种模式

中国企业国际化进程正在不断加快。对于不断出海扬帆的中国企业来说，最头疼的就是对国外法律环境的不熟悉。

与本土型企业不同，跨国公司一般都从全球战略出发安排自己的经营活动，在世界范围内寻求市场和合理的生产布局，定点专业生产，定点销售产品，以谋取最大的利润。跨国公司因有全球范围内的人才布局，强大的经济和技术实力，有快速的信息传递，以及资金快速跨国转移等方面的优势，所以在全球范围内具备较强的竞争力，具有不同程度的垄断性。

目前，全球跨国公司的总数已达5.3万家，年销售额超过14万亿美元，几乎控制了近一半的全球产出、60%的世界贸易、70%的技术转让和90%的国际直接投资。

全球市场、全球人才、全球技术、全球生产、全球战略是跨国公司的基本特征，同时，遵守和应对全球不同市场的法律的能力也成为跨国公司的必修课。从这些标准看，目前中国企业能够称为典型意义上的跨国公司的仅有华为、联想等极少数的几家。

目前中国企业国际化程度比较高，但依然不具备跨国公司主要特征的企业有以下几种类型：一是以中石油、中石化、中海油、中铝、中国有色等央企为代表的资源性企业，它们普遍在国外拥有较大资产，但主要目的在于获得中国发展紧缺的资源性原材料。企业虽然在海外的布局广泛，但从管理、技术、人才的角度看都基本没有根本性的国际化。二是以中建、中交建、中铁、中铁建为代表的工程承包商。这些企业在国际市场上具有较强的竞争力，市场遍布全球，但由于其行业特征，其内部构架依然不具备跨国公司的基本特征。三是以三一重工、海尔为代表的出口机电型企业，面向全球市场，按全球化布局战略，技术、人才的国际化仍然在初期阶段。

过去的50年，发达工业国企业成长的事实已经证明，世界上不存在只在本土做大而自然成为国际强企业的先例。中国企业要想成为真正强大的企业，必须把自己变成跨国公司，利用全球资源和全球人才布局全球市场。不对自己进行全球化跨国公司的全面改造，而一直把着眼点放在量的增长上，就不可能成为真正具有国际竞争力的公司。

中国企业真正的国际化，目前看来有以下几种可参照的路径。

一是华为模式：经过20多年的发展，目前华为已经成为拥有4万多名外籍员工，员工总数超过15万的超大型企业，成为全球份额第一的通信系统供应商。华为国际化之路的主要路径是“农村包围城市”的道路。华为走出国门时主要选择俄罗斯、南非、埃塞俄比亚、老挝等基础设施和技术水平相对落后的国家，逐步将产品打入发达国家市场。在国际化的过程中，华为一般采用选择与外国企业建立合资公司的方式，通过与当地著名代理商合作，华为产品成功进入德国、法国、西班牙、英国等发达国家和地区。华为在国际化的过程中，采用这种稳扎稳打、步步为营、不断渗透、持续坚决的发展模式，在发展中成长。

二是吉利模式：2010年，吉利收购沃尔沃的前夜，吉利董事长李书福曾经和我有一次长谈。让李书福感到难以理解的是，这样一桩对吉利的国际化极为有利的收购为什么会有如此大的反对声音。虽然吉利是一家民营企业，但由于购并数额巨大，需要获得国内银行的贷款支持，他还是担心这些担忧或者反对的舆论会影响收购的进程。对吉利并购沃尔沃的担忧，很大程度上来源于之前一些收购案在并购后遇到的麻烦。从TCL收购汤姆逊到联想收购IBM的PC业务都曾经栽过跟头。

和联想等企业“走出去”的雄心不同。吉利的收购讲的是“引进来”的故事。并购的目的并不是要通过沃尔沃的渠道把吉利汽车卖到国际市场，而是要通过并购把吉利做强。我在当时预测，吉利将保留沃尔沃在瑞典的总部、生产工厂以及研发中心，并在国内建设沃尔沃中国工厂。吉利不会寻求和沃尔沃团队的融合，也不打算为此支出成本，而是通过并购逐渐将沃尔沃的技术和品牌优势嫁接到吉利身上。后来的事实证明，我当初的分析是正确的。吉利在国际化道路上另辟蹊径，海外并购并不急于拓展海外市场，而是通过购并技术领先的企业，练好内功做强自身，为成为真正的跨国公司打好基础。

三是华坚模式：作为中国最大的制鞋企业，华坚面临着国内劳动力价格不断攀升、国际市场贸易摩擦不断升级的困扰。2011年华坚在非洲埃塞俄比亚建立工厂，将“中国制造”变为“埃塞俄比亚制造”。走上了中国传统制造业的国际化之路。相对华为和吉利，华坚的国际化道路对于更多的中国企业更有借鉴意义。

在一些企业经历了国际化受挫之后，近几年不少曾经雄心勃勃“走出去”的中国企业尤其是民营企业事实上放慢了企业的国际化步伐。一个被广泛认可的理论是，中国不同于日本和欧洲国家，本身市场足够大，况且中国市场本身已经足够开放，本土市场的竞争实际上已经具备了国际竞争的特质，所以与其承担国际化夹生饭的风险，不如在国内市场深耕细作。

这种战略带来的问题是，由于和跨国公司缺乏全球性的角力，企业在国内的份额不断增长，但企业的技术实力、管理实力并没有随着产值的扩大而强大起来。众多大企业在本行业做到一定程度之后，由于缺乏产品、技术上的真正竞争力，只好走向多元化发展的路径。这些企业看似越做越大，但核心竞争力反倒越来越弱。随着中国经济转型的压力越来越大，在未来的经济周期性波动中很容易出现系统性失误，从而导致

满盘皆输的结果。

另外一个阻碍中国企业国际化的重要原因就是对类似美国《反海外贿赂法》、《外国企业投资法》等法律约束的不适应和不愿适应。很多中国企业已经习惯了在中国经营时的宽松法律政策，面对无休止的法律程序颇有秀才遇到兵的无力感。但不管你愿不愿意，这是必须走的一条路。

中车海外投资

美国有很多个名叫斯普林菲尔德（Springfield，直译为“春田”）的城市，最著名的有两个，一个是位于伊利诺伊州的斯普林菲尔德，那是林肯的家乡。另外一个是位于马萨诸塞州距离波士顿不远的斯普林菲尔德，这个历史上著名的工业城市曾经是美国最重要的枪械生产基地，也曾大量生产过名声一度盖过哈雷的摩托车品牌。

2015年9月3日，后面这个斯普林菲尔德迎来了这个城市近些年来少见的盛况——中国中车在美国的第一个轨道交通装配工厂在这里奠基，作为中车海外传播的特邀顾问，我目睹了这个历史时刻。马萨诸塞州的州长、斯普林菲尔德市的市长以及好几个州参议员、众议员和当地上百市民及未来的供应商参加了奠基仪式。州长说，已经没人记得这个城市上一次如此规模的盛况发生在何时了。未来的几年，中国中车将在这里投资6000万美元建设一个占地40英亩的地铁列车装配工厂，为当地提供150个直接就业机会。

历史往往充满了巧合与轮回。143年前，一群被清政府官派留学的中国幼童来到美国，最早就落脚在这里，并开始了他们的留学生涯，他们中间就有后来被称为“中国铁路之父”的詹天佑。詹天佑后来进入耶鲁大学学习土木工程，回国后主持中国第一条自主修建铁路——京张铁路的设计和修建，并从此奠基了中国铁路和中国铁路工业。143年后，詹天佑的后继者们带着最先进的轨道交通技术来到美国，参与美国的基础设施建设。

这种巧合的背后是中国装备制造工业后发优势和比较优势所产生竞争力的必然结果，同时也是中国企业在走出去的过程中不断学习，在国

际市场上商业交往能力和沟通能力不断进步的结果，值得认真总结。

奥巴马在他的第一个任期开始就大力倡导美国的再工业化，现在已经成为美国社会的共识，中车项目的奠基时间就是美国再工业化的一个例证。三年前，波士顿地铁开始了其地铁红线和橙线共284辆车体更换的招标工作。标书中的一项重要内容就是要求中标企业必须在本周设立装配工厂，为当地提供一定的就业机会。

接到此项目的标书后，中车负责此项目的团队敏锐地意识到美国对制造业重新重视的程度，马上开始了寻找厂址的工作，经过多方考察评定，锁定了这块40英亩的场地。这里原来是著名的西屋电气公司的一家工厂，在最辉煌的时候曾经有7000名工人在这里工作，20世纪80年代后，随着美国的去工业化逐渐衰败。此前已经有投资商要在这块土地上准备建设赌场，但遭到了一些当地人的反对。中车公司建设工厂的意向迅速获得了市政府和民众的大力欢迎，最终业主与中车达成协议，中车以每月缴纳锁定抵押金的方式保持这块土地直到招标结束。在所有竞标者中，中车是唯一一个未雨绸缪拿到待建地块的企业，以实际行动充分满足了业主的重要需求，为最后赢得项目加分不少。

实际上，中车是中国最早实现产品国际化的企业，从20世纪70年代开始，作为中车前身的铁道部机车车辆总公司就开始向众多发展中国家出口内燃机车、电力机车、铁路货车和客车等产品。当中国企业进入全球化发展阶段，中车开始从单一的产品输出转变为产品、技术、管理、资本全方位输出，他们意识到，企业要想做到真正的全面国际化必须要经历“走出去、留下来、座上宾”的过程，而成为当地优秀的企业公民是最终实现“座上宾”的唯一路径。

斯普林菲尔德的西屋工厂已经有98年的历史，出售之前厂房都已推平，只留下一座办公楼。不少当地人的祖辈父辈都是这座工厂的员工，市民们自然希望办公楼能够留下来作为这座城市记忆的一部分，但没有任何法律可以约束新业主拆除这座年久失修的办公楼。中车筹备组了解到这个情况后，聘请了当地的检测机构对办公楼的安全性进行了评估，在得到楼房有修缮后使用价值的结果后，立即终止了拆除计划，和市政府主动沟通将办公楼保留下来。市长听到这个消息后十分兴奋，当地媒体也对此进行报道，市民反响热烈，中车由此在当地又拿下一分。在美国斯普林菲尔德市投资建厂，购买的土地是原来西屋电气的老厂址，厂址内有一座有近百年历史的红砖楼房。按原有建厂计划将拆除这座楼

房。但中车工作人员在和当地政府和居民的接触当中得知，这座工厂曾经是斯普林菲尔德的骄傲，这座老房子承载当地人对过往的回忆和眷恋，他们对房子被拆除感到十分惋惜，但又无可奈何。经过研究之后，中国中车改变了原来设计的工厂建设方案，决定将老房子修复后保留下来。得知这个消息后，市政府和社区居民对中车和中国企业交口称赞。中车斯普林菲尔德工厂成为当地最受欢迎的投资项目。

2015年9月3日，中车在马萨诸塞州斯普林菲尔德市举办了奠基仪式。受邀参加的有州政府、当地市政府政要、商业、教育、劳动等各个领域的人士。一位名叫麦克的老人，在中车工厂的附近经营一家小酒吧。活动之前，他主动找到中车询问可否参加奠基仪式，在收到邀请之后，活动当天他来了。他的父亲和爷爷都曾在这个工厂工作。当年工厂关闭的时候，他们全家都流泪了。中车保留这个房子，等于保留了他们的记忆。活动之后，他发来了酒吧的照片，还有活动前他自掏腰包做了“欢迎中车来到斯普林菲尔德”的布告牌，张贴在他酒吧外的两面墙上。

在筹备过程中，中车还主动与当地工会进行接洽，承诺聘用工会会员并允许主要工会在员工中发展会员，在奠基当天，工会主动打出了“欢迎中国中车”的大幅标语。

地铁制造虽然是B2B项目，但因和公众的生活和安全密切相关，企业的品牌建设和获取未来发展具有重要意义。一直以来，中国企业在这方面是短板。此次中标，中车积极通过活动和媒体与当地社会和民众沟通，在当地产生了非常好的效果。今年4月，中车在波士顿的哈佛大学组织了首次公开演讲。中车负责海外业务的副总裁余卫平精心准备了演讲稿，邀请专业人士反复训练，现场辅以展示中国高铁技术的图片、视频的精彩演讲博得了师生和市民的阵阵掌声和欢呼声，树立了中车技术先进、心态开放的积极形象。

此次奠基仪式后，余卫平在哈佛大学再次进行了题为“中美铁路交往150年”的演讲，将中美150年来铁路的交往历史和中车在高铁和其他轨道交通方面的技术优势结合在一起，再次赢得满堂喝彩。与此同时，主动与《纽约时报》、《波士顿环球报》等主流媒体沟通并接受专访，素来对中国和中国企业抱有挑剔心态的媒体几乎都对项目的奠基进行了客观积极的报道。

曾经是第一制造业大国的美国目前基础设施普遍陈旧，纽约、芝加哥等大城市的地铁进入了更新换代的高峰期，大规模建设高铁的呼声也日渐强烈。在未来这些大订单竞争中，波士顿项目成为一个重要桥头堡，并且对于中国高铁走向世界提供了一个典型范例。毕竟进入技术最发达、标准最严苛的美国市场，其示范效应是在其他国家难以实现的。

中国企业要想摆脱过去给人们留下的以低价取胜的刻板印象，提高产品在技术上的竞争力固然重要，但学习并有创新地按照国际规则走跨国公司国际化的道路同样重要，相对而言，和早已实现国际化的跨国公司竞争对手相比，这方面的欠缺比产品本身差距更大。中车波士顿项目走出的第一步对于国内装备制造业尤其是装备制造业中的国企具有非常现实和具体的借鉴意义。

后记

1872年的一天，美国马萨诸塞州斯普林菲尔德市一下子来了三十个梳着辫子的中国小孩，他们是庚子赔款第一批留美学童。这些乳臭未干的孩童寄托着一个没落帝国的无限期待，跨越太平洋来到美国“师夷长技”。他们把最初落脚的这个城市翻译为“春田”（Springfield）。

第一批留美幼童后来大多成为国家栋梁，他们中的詹天佑学成回国后主持设计修建了京张铁路。詹天佑至今仍然是每一个中国铁路人心中的祖师爷。大学毕业那年，我和几位即将天各一方的同学专程来到北京，在京张线八达岭的青龙桥火车站，拜谒了詹天佑的墓，向詹天佑塑像献上从山上采来的野花。如今，中国好几所交通大学里都有他的塑像。

留美幼童项目是从19世纪60年代开始的洋务运动的一部分，洋务运动是中国工业化的真正开端。1794年，美国政府在斯普林菲尔德建立了国家兵工厂，开始生产著名的“春田”步枪，这也是美国工业化开始的标志性成果之一。在之后的将近200年时间里，“春田”一直是美国的工业重镇。20世纪初，西屋电气的工厂落户到斯普林菲尔德，20世纪80年代末，工厂关闭。至此，斯普林菲尔德作为美国工业制造中心的历史正式结束。

“春田”见证了美国工业化从初期到后期的整个历程。斗转星移，西屋春田工厂旧址几经转卖，最后转到了中国人手上，成为中国中车波士顿地铁组装工厂的厂址。2015年9月3日，在一旁目睹中车春田工厂盛大奠基仪式的我，脑中出现矗立在青龙桥火车站站台上的那尊詹天佑塑像，一个念头闪过：什么时候复制一尊詹天佑的塑像放在这里。

从1872年到2015年，从留美幼童抵达到中国中车春田工厂建立，在这漫长的143年里，中国工业化、现代化的历程一次次被内忧外患所打断，现在终于走上一条正确的道路。在这个过程中，美国一直是我们学习和追赶的目标。中国和美国，有时会在历史的街角不期而遇，而后又在各自的路上独自摸索。没有谁能够成为别人道路的灯塔，但后来者少跌跟头的答案总是隐含在更早出发人的足迹里。

意大利历史学家贝奈戴托·克罗齐说过一句被无数次引用的话：“任何历史都是当代史。”任何外国史何尝不是本国史呢？在阅读和研究外国历史的时候，我们总是会不自觉地移情到当下的中国，这就是这本书的来历。

最后，感谢李剑阁先生为此书撰写的序言，感谢易扬同学翻译、核实了很多英文材料，感谢我就职的中央电视台财经频道的领导和《央视财经评论》的各位同事，感谢我的家人一直以来对我工作和写作的无条件支持。

刘戈

2016年9月于北京

附录
20世纪历任美国总统

01

1901—1909年

西奥多·罗斯福（Theodore Roosevelt）共和党

1901年，总统威廉·麦金莱被无政府主义者刺杀身亡，时年42岁的西奥多·罗斯福继任美国总统，是美国历史上最年轻的总统。

西奥多·罗斯福是“进步运动”的主要推动者，在解决煤矿工人罢工过程中，第一次站在中立立场调节工人和资方矛盾，而不是像以往的政府那样代表资本家镇压罢工；他推动了《谢尔曼反托拉斯法》的出台，限制大资本的权利；他使国会通过《纯净食品药品法案》和《肉类产品监督法案》，对养畜和肉类加工企业进行稽查和实施强制卫生标准；他也是第一位致力于环境保护的总统，成立美国林业服务局，设立了大量国家公园和自然保护区。

02

1909—1913年

威廉·塔夫脱（William Taft）共和党

03

1913—1921年

伍德罗·威尔逊（Woodrow Wilson）民主党

04

1921—1923年

沃伦·哈定（Warren G.Harding）共和党

05

1923—1929年

卡尔文·柯立芝（Calvin Coolidge）共和党

柯立芝以古典自由派保守主义闻名，信奉“无为而治”的政治哲学，认为“少管闲事的政府是最好的政府”，政治上主张小政府。他在任期间，美国经济经历了一个高增长周期，被称为“柯立芝繁荣”。

柯立芝在任内革除一些引起民愤的贪污渎职的官员，同时削减所得税税率，鼓励投资。一扫哈定时期政治丑闻的阴霾，恢复了公众对白宫的信任，故离任时威望极高。20世纪罗纳德·里根把柯立芝作为执政的榜样，对其十分推崇。

06

1929—1933年

赫伯特·胡佛（Herbert Hoover）共和党

工程师出身的胡佛是作为工业效率的代表而当选总统的，《华尔街日报》在庆祝胡佛就职时说：“政府从来没有像今天这样与商业打成一片。毫无疑问，胡佛是一个很有活力的商业总统，他将是美国第一个商业总统。”

胡佛入主白宫几个月后，便遭遇了历史上空前严重深刻的经济危机。胡佛被迫采取了一些反危机措施，也曾向国会提出挽救危机的纲领，但坚决反对由国家援助失业的群众。危机沉重打击了美国的经济，工商业急剧下降，失业人口猛增，人民生活水平下降到最低点，胡佛的声望一落千丈，人们普遍认为胡佛的应对失误是导致“大萧条”的主要原因之一。

07

1933—1945年

富兰克林·罗斯福（Franklin Roosevelt）民主党

美国迄今为止在任时间最长的总统，资本主义制度的改造者。罗斯福在“大萧条”最深重的时候上台，他在宣誓就职时的宣言是：“我们唯一恐惧的就是恐惧本身。”重新点燃了美国人的梦想。

入主白宫后，积极推行以救济、改革和复兴为主要内容的“罗斯福新政”。“新政”抛弃了传统的自由放任主义，加强政府对经济领域的干预；实行赤字财政，大力发展公共事业来刺激经济；限制农业生产以维持农产品价格；规定协定价格以减少企业之间的竞争，制止企业倒闭；实施社会保险，以扩大就业机会和提高社会购买力；进行税制改革，根据纳税能力纳税，分级征收公司所得税和过分利得税等。

包括凯恩斯主义、美国的实用主义哲学思潮、进步主义思潮和改革、早期制度学派经济学理都成了罗斯福新政的思想渊源。罗斯福新政恢复了公众对美国政治制度的信心，强化了联邦政府机构，并由此使美国的工业、农业逐渐全面恢复。其建立的现代美国政府管理体制一直延续至今。

08

1945—1953年

哈利·杜鲁门（Harry Truman）民主党

09

1953—1961年

德怀特·艾森豪威尔（Dwight Eisenhower）共和党

10

1961—1963年

约翰·肯尼迪（John F.Kennedy）民主党

11

1963—1969年

林登·约翰逊（Lyndon Johnson）民主党

12

1969—1974年

理查德·尼克松（Richard Nixon）共和党

尼克松因访问中国而名声大噪，因“水门事件”而黯然下台。尼克松上台时恰逢美国战后经济高速发展后的“滞胀”危机。失业、通货膨胀和美元危机成为美国经济的三大严重问题。尼克松就任之初，试图减少政府对经济的干预，限制经济增长速度，削减政府开支，但未能缓解通货膨胀，反而加剧了失业。

之后，尼克松宣布转向“新经济政策”，放弃美元“金本位制”，实行黄金与美元比价的自由浮动。这标志着布雷顿森林体系的解体。目的在于对外维持美元的经济霸主地位，对内控制通货膨胀，刺激经济回升。冻结工资和物价，禁止外国用美元兑换黄金并增收10%的进口附加税。尼克松还发起倡议，向癌症和非法药物开战，在南方州学校中强制废除种族隔离，推行环境改革，还提出法案对医疗保险、社会福利加以改革。

13

1974—1977年

杰拉尔德·福特（Gerald Ford）共和党

尼克松辞职后，福特继任美国总统。他是美国历史上唯一一个未经选举就接任副总统以及总统的人。福特执政期间，美国从越南撤军，美国国内通货膨胀严重、经济萧条。

14

1977—1981年

吉米·卡特（Jimmy Carter）民主党

1976年，农场主卡特以“华盛顿局外人”的身份经过艰苦的竞选战，以微弱优势击败福特。

卡特执政期间，中美两国正式建立了外交关系，推动中东实现了和谈，但因贸然拯救在伊朗的美国人质遭惨败，令他在选民中的声望一落千丈。卸任后，卡特成为著名的国际调停人，被称为“最杰出的卸任美国总统”。

卡特在抑制通货膨胀方面做了很多努力，但收效一般。他强力推动美国的能源革命，征收高额石油暴利税，推动新能源开发。

15

1981—1989年

罗纳德·里根（Ronald Reagan）共和党

里根是美国历史上当选时年龄最大的总统。他在就职典礼那天说道：“政府并不是解决问题的方法，政府本身就是问题。”其抑制通胀、减税和放松管制的经济举措被称为“里根经济学”。

里根就任时，美国经济面临两位数的通货膨胀以及20%的银行利率，将近800万人处于失业状态。里根上任后的第一道命令是停止政府对石油价格的控制。为了解决两位数的通货膨胀，里根支持了联邦储备系统主席保罗·沃尔克以提升银行利率来达成减缩货币供应量目标的计划。

里根利用紧缩货币供应配合全面减税的方法来刺激商业的投资，将所得税降低了25%，减少通货膨胀，降低利率，扩大军费开支，增加政府赤字和国债，撤销管制，使美国经济在急剧衰退后，于1982年开始复苏。里根也被认为是美国得以拖垮苏联的主要功臣，而里根政府新的军事战略增加了大量军事预算，导致联邦政府的预算赤字达到前所未见的地步。一些批评家则认为，这种将预算大幅投注于军事产业的政策事实上属于古典的凯恩斯经济学，并认为接踵而来的经济成长并非减税造成的，而是政府大幅度支出的结果。

16

1989—1993年

乔治·布什（George H.W.Bush）共和党

老布什在他的总统任期内，东欧剧变，苏联解体，世界格局发生了根本变化。但美国国内发生经济衰退，经济增长率下降，通货膨胀率和失业率均保持在高水平。

17

1993—2001年

比尔·克林顿（Bill Clinton）民主党

家境贫寒的克林顿是美国第一位出生于第二次世界大战之后的总统。克林顿主政白宫的8年，美国经济空前繁荣，华尔街三大股指屡创新高，失业率是美国30年来的最低，民众收入增加，实现了60年代以来的最低通胀，被誉为黄金8年，开创了“新经济时代”。

经济上，克林顿倡导大力扶持中小企业，并提出建设“信息高速公路”；行政上，调整政府结构，减少管理层级，推行政务公开，重塑政府形象；民生方面，他试图改革美国的医疗健康保险制度，实现全民医疗。

重视科技的力量并将科技动力转化成强大的经济成果是克林顿任期的最大成就。1994年，克林顿与副总统戈尔主编并发布了《科学与国家利益》报告，提出“为了建设美国的明天，本届政府将把对科学的投资置于最优先的地位”。克林顿创造了“知识经济”这个概念，并立即为全世界所接受。后来的事实证明，克林顿对科技的拉动，使美国抓住了新经济的超级机遇。

参考书目

《美国史》，艾伦·布林克利著，海南出版社和美国麦格劳–希尔教育（亚洲）公司合作出版。

《美国世纪一个超级大国的崛起与兴盛》，沃尔特·拉菲伯、理查德·波伦堡、南希·沃洛奇著，海南出版社2008年9月第一版。

《剑桥美国经济史》，斯坦利·L·恩格尔曼、罗伯特·E·高尔曼主编，中国人民大学出版社2008年7月第一版。

《伟大的博弈》，约翰·S·戈登著，中信出版社，2005年1月第一版。

《大萧条时代1929—1941》，狄克逊·韦克特著，新世界出版社，2008年11月第一版。

《“纽约时报”100年》，诺里斯、博科尔曼主编，中国财政经济出版社，2002年第一版。

《美国的崛起》，弗雷德里克·L·艾伦著，京华出版社，2011年4月第一版。

《光荣与梦想》，威廉·曼彻斯特著，海南出版社/三环出版社2004年3月第一版。

《华尔街之子摩根》，琼·施特劳斯著，华夏出版社，2004年10月第一版。

《大衰退1929—1933》，米尔顿·弗里德曼、安娜·雅格布森·施瓦茨著，中信出版社，2008年12月第一版。

《非常时代——进步主义时期的美国人》，史蒂文·J·迪纳著，上海人民出版社，2008年8月第一版。

《兰德公司与美国的崛起》，亚历克斯·阿贝拉著，新华出版社，

2011年1月第一版。

《美国反省：如何从垄断中解放市场》，加里·L·里巴克著，东方出版社，2011年7月第一版。

《世界经济千年史》，安格斯·麦迪森著，北京大学出版社，2003年11月第一版。

《世界经济简史》，龙多·卡梅伦、拉里·尼尔著，上海译文出版社，2012年8月第一版。

《当中国买下世界》，丹碧莎·莫尤著，野人文化股份有限公司，2013年1月第一版。

《财富增长论》，约瑟夫·熊彼特著，陕西师范大学出版社，2007年5月第一版。

《大对决》，雷思海著，北京大学出版社，2013年9月第一版。

《新资本论》，向松祚著，中信出版社，2015年1月第一版。

《全球通史》，斯塔夫里和诺斯著，北京大学出版社，2005年6月第一版。

《变革中国》，罗纳德·哈里·科斯著，中信出版社，2013年1月第一版。

《分配正义简史》，塞缪尔·弗莱施哈克尔著，译林出版社，2010年11月第一版。

《巴菲特传》，罗杰·洛温斯坦著，中信出版社，2013年10月第一版。

《陷阱还是高墙》，刘世锦等著，中信出版社，2011年11月第一版。

《第三次工业革命》，杰里米·里夫金著，中信出版社，2012年6月第一版。

《从西潮到东风》，林毅夫著，中信出版社，2012年9月第一版。

《论中国》，亨利·基辛格著，中信出版社，2012年10月第一版。

《中国问题》，罗素著，学林出版社，1996年12月第一版。

《下一次大趋同》，迈克尔·斯宾塞著，机械工业出版社，2012年2月第一版。

《索罗斯带你走出金融危机》，乔治·索罗斯著，机械工业出版社，2009年1月第一版。

《旁观者——德鲁克回忆录》，彼得·德鲁克著，机械工业出版社，2006年1月第一版。